REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

MARS-AVRIL 1961 N° 2 71e ANNÉE

LA CONTRIBUTION DU RAPPORT RADCLIFFE A LA THÉORIE DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE

La commission Radcliffe avait été constituée le 3 mai 1957 afin d'examiner le fonctionnement du système monétaire et bancaire du Royaume-Uni et afin de faire des suggestions. Elle a soumis son rapport en juillet 1959, mais la discussion au sujet de ses conclusions et de ses suggestions se poursuit. Il va sans dire que tout le travail fourni visait en premier lieu les conditions monétaires et bancaires du Royaume-Uni, dont l'importance internationale a sensiblement diminué, par comparaison non seulement avec la situation d'avant 1914, mais aussi avec celle d'entre les deux guerres mondiales.

La détérioration de la situation monétaire et surtout cambiaire du Royaume-Uni conjuguée avec l'apparition en 1947-57 de crises virtuelles sur le marché des changes de Londres, en dépit du soutien de la livre sterling par le contrôle des changes, par le Fonds Monétaire International, voire même par les Etats-Unis d'Amérique, a provoqué un vif mécontentement dans le Royaume-Uni. En effet les gens de la Cité mais aussi le fameux « man in the street » ont compris qu'il ne leur était plus possible de s'acquitter de toute dette à l'égard de l'étranger, simplement en

créditant en sterling le compte du bénéficiaire étranger dans une banque à Londres. La diminution continue du pouvoir d'achat de la livre à l'intérieur du Royaume-Uni et l'impossibilité de la freiner, en imposant aux banques de dépôts de réduire, ou au moins de ne pas augmenter leurs crédits, a constitué une autre source d'ennui et de mécontentement pour l'opinion publique d'Outre-Manche. Ces réactions ont été d'autant plus vives que les intéressés n'étaient nullement persuadés que le volume de crédit placé à leur disposition était surabondant.

Néanmoins les soucis monétaires ci-dessus ne constituent pas dans la période d'après-guerre l'apanage particulier du Royaume-Uni. Ceci explique que les constatations et les conclusions du rapport Radcliffe aient provoqué l'intérêt général, indépendemment du fait que ses auteurs s'occupèrent surtout des conditions britanniques. L'intérêt général a d'ailleurs été renforcé par la réputation, qu'ont acquise dans le passé les rapports de ce genre rédigés dans le Royaume-Uni. Dans la sphère monétaire il en avait été ainsi avec le rapport Macmillan de 1931. Dans ce dernier il n'y avait pas eu l'unanimité, dont a bénéficié le rapport Radcliffe, peut-être en raison du caractère général de ses conclusions. Ce caractère n'a certes pas augmenté l'utilité du rapport Radcliffe pour la solution des problèmes concrets du Royaume-Uni. Par contre, du point de vue de la théorie de la politique monétaire, cette unanimité constitue un avantage, quitte à ne pas perdre de vue les données sur la base desquelles l'unanimité a été acquise.

Je me propose dans les trois sections de cet article d'essayer d'examiner certaines des constatations et des conclusions du rapport du point de vue de la théorie de la politique monétaire. Il s'agit :

a) des conditions requises pour rendre efficace la politique monétaire,

b) de l'importance respective des buts, que s'assigne la politique monétaire,

c) de la diminution de l'efficacité des fluctuations du taux de l'intérêt et corrélativement des mesures recommandées pour doter la politique monétaire d'instruments permettant d'obtenir une efficacité égale à celle obtenue dans le passé par la seule manipulation du taux de l'escompte.

SECTION A

LES CONDITIONS REQUISES POUR L'EFFICACITÉ DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE

Dans un premier paragraphe j'examinerai les vues du rapport Radcliffe au sujet des conditions requises pour rendre la politique monétaire efficace et dans un second paragraphe j'en ferai la critique.

1. — Le point de vue du rapport Radcliffe

Le rapport Radcliffe soutient que l'efficacité de la politique monétaire présuppose que le rapport entre le pouvoir d'achat et les biens disponibles soit analogue à ce qu'il était entre les deux guerres. Il soutient que le pouvoir d'achat disponible comprend en dehors de la circulation fiduciaire et des dépôts bancaires à vue (1) certaines autres créances (2). Les auteurs du rapport Radcliffe sont ainsi amenés à admettre que l'efficacité de la politique monétaire est en plus influencée par l'importance et par le rythme d'augmentation comme par le pourcentage de la dette publique remboursable à court terme, par l'étendue du secteur public en raison des méthodes de financement qui y sont appliquées, enfin par les contradictions entre la politique monétaire et la politique économique (3).

Une remarque des auteurs du rapport Radcliffe au sujet de l'efficacité de la politique monétaire vaut la peine d'être relevée, malgré le fait que cette remarque est liée aux conditions particulières du marché de Londres de nos jours. J'entends l'opinion que les grandes fluctuations du taux de l'escompte de la Banque d'Angleterre devraient être évitées (4). En effet les auteurs du rapport croient que ces dernières provoquent de l'inquiétude à l'étranger au sujet de la stabilité future du cours du sterling, au sujet des prévisions des autorités britanniques sur l'équilibre extérieur et intérieur de l'économie du Royaume-Uni et au sujet des développements de sa balance des paiements. Comme de nos jours les transferts de fonds étrangers à Londres sont, dans la

(1) Des corrections sont nécessaires pour éviter un double calcul.
(2) Cf. pp. 15-16.
(3) Cf. pp. 23 et 170.
(4) Cf. p. 175.

majorité des cas, combinés avec la vente des disponibilités ainsi créées à Londres afin d'en assurer le rapatriement, les auteurs du rapport Radcliffe ne croient pas que des placements étrangers à court terme à Londres devraient être encouragés. Cela ne deviendrait intéressant que quand on aurait repris à l'étranger, bien entendu en dehors de la zone sterling, l'habitude d'avant 1914 ou tout au moins d'avant 1939 de maintenir à Londres des montants supérieurs à ce qui est indispensable pour effectuer sans difficulté les paiements courants. D'autre part les auteurs du rapport Radcliffe soutiennent que les fluctuations fréquentes du taux de l'escompte de la Banque d'Angleterre n'ont que des résultats secondaires et passagers, puisque ceux qui sont défavorablement affectés par ces fluctuations, peuvent toujours s'assurer d'autres sources de financement, qui elles, ne sont pas affectées par les fluctuations du taux de l'escompte (5).

2. — **La critique**

Il n'y a pas de doute que la politique monétaire ne peut pas être efficace, si ses intentions et ses mesures visant à leur réalisation, sont neutralisées par d'autres mesures, dictées, soit, par des considérations strictement économiques, notamment dans le cadre de la poursuite accélérée du développement économique. A cet égard l'efficacité de la politique monétaire britannique (il en a été de même dans plusieurs autres pays depuis 1945) a été défavorablement influencée par les efforts entrepris, *primo* pour achever aussi vite que possible la reconstruction, *secundo* pour accélérer le développement économique, *tertio* pour éviter la détérioration du niveau de vie à la suite des conditions créées par les efforts ci-dessus et, plus encore, pour en obtenir l'amélioration. En ce qui concerne ce dernier il faut relever, comme d'ailleurs il est fait dans le rapport Radcliffe, que le plein emploi, qui existe en Occident depuis le commencement de la seconde guerre mondiale, renforce la force contractuelle des syndicats ouvriers, indépendemment des répercussions défavorables sur le pouvoir d'achat de la monnaie, qui en découlent et qui réduisent le pourcentage des travailleurs dans le revenu national.

Néanmoins il ne me semble pas qu'on puisse faire dépendre l'efficacité de la politique monétaire de la relation entre le pou-

(5) Cf. pp. 132-3.

voir d'achat et les biens disponibles, en particulier de la relation qui existait à une certaine époque. Il faut relever à ce sujet que les biens disponibles ne sont jamais donnés et qu'il est toujours possible, même s'il y a plein emploi, d'en augmenter l'offre. En effet on peut toujours augmenter la production agricole et industrielle, ainsi que celle des services grâce au progrès technique, qui ne s'arrête jamais, grâce aussi à l'intensification du labeur, ce qui présuppose, soit l'addition de nouvelles machines ou de nouveaux outils, soit l'augmentation du nombre des équipes, qui n'est possible que si il y a des travailleurs en réserve ou si on a recours à des travailleurs plus jeunes ou plus âgés qu'auparavant, ou si la durée du travail est prolongée sans affecter défavorablement le rendement par heure de travail. D'autre part, dans le cadre de l'économie mondiale il est toujours possible d'obtenir, du moins pendant une certaine période, une augmentation des importations et une diminution des exportations. Une telle modification du volume des biens disponibles est certes beaucoup plus aisée pour une économie relativement petite et dotée d'une encaisse or et devises importante, non pas en montant absolu, mais en relation avec les répercussions des efforts ci-haut sur l'ensemble des paiements et des recettes en devises du pays en question. Sous ces points de vue le Royaume-Uni n'a pas été favorisé entre 1945 et 1957. Ainsi s'explique la préférence donnée par les membres de la commission Radcliffe à la proportion qui existait entre biens disponibles et pouvoir d'achat entre les deux guerres mondiales. Dans cette période il y avait d'ailleurs, surtout entre 1921 et 1939, déflation, et la politique monétaire n'a ni pu, ni voulu déclencher une inflation même modeste. Les efforts entrepris de temps en temps dans le sens inflationniste ne prenaient pas en considération le découragement à cette epoque des entrepreneurs, ni l'existence d'installations non utilisées, ni l'ampleur des stocks agricoles, minéraux et quelquefois même industriels.

Soutenir, donc, que l'efficacité de la politique monétaire exige les conditions, qui ont prévalu entre 1921 et 1938, ne me semble pas justifiée. En effet je crois que la politique monétaire peut toujours parvenir à ses fins, pourvu que le degré de l'application de ses mesures corresponde aux conditions données, et pourvu que les mesures monétaires ne soient pas neutralisées par d'autres mesures, même si elles sont louables en elles-mêmes.

Ainsi, si en vue de freiner l'inflation, il est décidé de renforcer les « reserve requirements », on ne peut pas soutenir que ce renforcement n'est pas efficace, parce que le pouvoir d'achat disponible est en excédent des biens disponibles. On peut seulement soutenir que le renforcement des « reserve requirements » devra être tel que les pressions inflationnistes soient neutralisées, tout en prenant en considération les possibilités de réaction de tous ceux qui seront lésés par l'augmentation des « reserve requirements ». Il s'agira des banques de dépôts, qui essaieront de liquider, en partie et même au total, leur portefeuille titres, réduiront substantiellement leurs acquisitions de bons du trésor, renonceront au maintien de disponibilités à l'étranger en les cédant à la banque d'émission, augmenteront le taux d'intérêt, qu'elles versent à leurs déposants afin d'attirer ceux qui thésaurisent, ceux qui maintiennent leurs disponibilités à l'étranger, ceux qui auraient autrement acheté des bons du trésor, des fonds d'Etat, des actions de sociétés anonymes ou des participations à des investment trusts. D'autre part, les producteurs et les commerçants essaieront de s'assurer les fonds, que les banques ne peuvent plus leur prêter, vu le renforcement des « reserve requirements » en versant des primes plus élevées à ceux, qui payent comptant. Enfin les acheteurs accepteront de payer des prix plus élevés pour couvrir les frais supplémentaires de leurs fournisseurs, afin que ces derniers puissent se financer en dehors des banques, dont les possibilités d'action ont été limitées. Le rapport Radcliffe a, d'ailleurs, parfaitement raison, quand il soutient que ce n'est pas l'argent seul qui compte au point de vue de la liquidité, mais l'ensemble des disponibilités de l'économie toute entière. La constatation du rapport Radcliffe, de ce point de vue, a une importance particulière en considérant les effets inflationnistes du déficit du budget, qu'il s'agisse du budget courant ou du budget d'investissements. On y cache, bien souvent, avec l'aide de ruses comptables bien subtiles, des dépenses courantes d'entretien. Il en est de même avec les possibilités d'emprunter aux compagnies d'assurances, à la Caisse des dépôts et consignations, aux assurances sociales et aux différents fonds, qui, à un titre ou un autre, ont des disponibilités, même si les banques sont empêchées d'accorder des prêts, qui n'auraient pas mis en danger leur liquidité ou leur sécurité. En effet il devient de plus en plus clair, et c'est un des mérites du rapport Radcliffe d'y avoir

insisté avec force, que c'est le pouvoir d'achat général et non pas seulement les crédits de la banque d'émission et ceux des banques de dépôts, dont dépend la liquidité de l'économie et, de ce fait, l'intensité des pressions inflationnistes et déflationnistes. On peut donc soutenir que le succès ou l'échec de la politique monétaire dépendent, en dehors de tous les autres facteurs bien connus, également de l'appréciation appropriée des réactions de tous ceux, qui, sous une forme ou une autre, disposent de créances, que la banque d'émission ne peut pas refuser d'acquérir, d'escompter ou d'accepter comme gage en vertu de la législation en vigueur. Ainsi la banque d'émission place des moyens légitimes de paiement à la disposition de ceux qui lui cèdent ces créances.

Sous ce point de vue les émissions d'emprunts à court et à long terme de la puissance publique constituent le facteur le plus puissant de la création de créances, dont le paiement par la banque d'émission contribue à l'augmentation du pouvoir d'achat total de l'économie. L'augmentation de la fraction de la dette publique, qui est remboursable à court terme, renforce l'importance inflationniste de ce facteur et la difficulté pour la politique monétaire de parvenir à ses fins. Il en est de même avec les répercussions des prêts contractés par les entreprises nationalisées et par les organismes publics ou municipaux en vue de procéder aux investissements prévus par leurs propres plans ou par les plans de développement général.

Une telle conception de la liquidité générale de l'économie correspond au M de l'équation bien connue des économistes de Cambridge, certes quelque peu élargi. En effet il est indéniable que pour la réalisation d'un projet, pour le paiement d'une dette ou pour effectuer un investissement, on ne compte pas seulement sur ce qu'on a en caisse ou en banque et sur son revenu futur. On pense également au produit éventuel de la liquidation de l'ensemble ou d'une partie de sa fortune mobilière ou immobilière, ainsi qu'aux possibilités d'emprunter. Ces dernières sont substantiellement élargies par le fait que dans le monde occidental il est bien connu qu'actuellement aucun gouvernement ne laissera l'économie glisser dans une dépression de quelque importance. Cela ne signifie certes pas que les producteurs et les hommes d'affaires en général peuvent compter sur la hausse continue, non pas des moyennes des prix, comme elles sont

calculées dans les indices des prix, mais du prix de chaque marchandise et de chaque service. Ils savent néanmoins que pour éviter une dépression de quelque envergure tout sera entrepris par l'administration qui dispose de palliatifs importants, afin d'y remédier efficacement, pourvu que des considérations ayant trait à l'équilibre de la balance des paiements ne l'empêchent pas d'agir aussi intensivement qu'il aurait été possible dans une économie isolée du reste de l'univers.

Le rapport Radcliffe confirme mon impression personnelle de longue date que la politique du taux de l'escompte n'est efficace que si la situation monétaire, économique et politique du pays, où elle est appliquée, est tout à fait stable, l'a été ainsi dans le passé, pour autant que ce dernier intéresse les banques, les entreprises et les particuliers, qui se laissent guider dans leurs décisions par les fluctuations du taux de l'escompte, et si on prévoit qu'elle continuera d'être satisfaisante. Il découle de cette observation que même dans le pays où la politique du taux de l'escompte a été conçue, cette politique cesse d'être efficace, non seulement quand la stabilité monétaire, économique et politique ne semble plus assurée, mais aussi quand il en a été ainsi, il y a quelques années. Il en est de même dans les pays qui n'ont jamais su ou pu assurer pendant longtemps leur stabilité monétaire, économique et politique. D'autre part, les possibilités dont disposent ceux qui, dans l'économie du Royaume-Uni, sont défavorablement affectés par les fluctuations du taux de l'escompte pour neutraliser l'effet de ces fluctuations en ayant recours à des sources de financement autres que les banques prouvent :

1) la futilité des efforts de la politique monétaire, si elle s'attaque exclusivement aux flux monétaires seulement et non pas à l'ensemble de la liquidité de l'économie,

2) l'importance des sources de financement en dehors des banques, surtout depuis l'époque des nationalisations, ainsi que les difficultés de leur contrôle efficace,

3) les grandes probabilités d'échec de la politique monétaire, même si elle a été tracée et si elle a été appliquée d'une façon satisfaisante et sans qu'il y ait des contradictions avec les autres branches de la politique économique.

SECTION B

L'IMPORTANCE RESPECTIVE DES BUTS QUE S'ASSIGNE LA POLITIQUE MONÉTAIRE

La politique monétaire s'assigne comme buts, depuis l'application de la convertibilité extérieure dans la quasi-totalité des pays participant à l'Accord Monétaire Européen :

1) la stabilité du pouvoir d'achat de la monnaie, ce qui présuppose celle de la relation entre les revenus nominaux et les biens disponibles,

2) la stabilité des cours des changes,

3) l'égalité du pouvoir d'achat de l'unité monétaire à l'intérieur du pays et sur la base des cours des changes à l'étranger, dans le cadre d'une abolition graduelle du contrôle des changes, à moins qu'il s'agisse de la prohibition du transfert de capitaux non destinés à des investissements utiles du point de vue général du pays exportateur,

4) la contribution de la monnaie à l'établissement et au maintien de plein emploi, étant néanmoins admis, et justement, que ce plein emploi ne résulte pas exclusivement de mesures d'ordre monétaire.

Dans le premier paragraphe j'examinerai et je critiquerai l'opinion du rapport Radcliffe en ce qui concerne la stabilité du pouvoir d'achat de la monnaie ; dans le second il sera question de ses vues en ce qui concerne la stabilité du cours de la livre.

1. — La stabilité du pouvoir d'achat de la monnaie

En ce qui concerne les buts, dont la réalisation incombe à la politique monétaire du Royaume-Uni, les auteurs du rapport Radcliffe soutiennent qu'il est possible d'assurer, avec des mesures monétaires, le plein emploi, la stabilité « raisonnable » du pouvoir d'achat de la monnaie, la croissance économique avec amélioration niveau de vie des habitants du pays, une contribution britannique au développement économique des pays autres que le Royaume-Uni, enfin le renforcement de l'encaisse or et devises de la zone sterling. La réalisation des deux derniers objectifs présuppose que la balance des paiements du Royaume-Uni soit en excédent. Il va sans dire que les buts ci-haut peuvent être également atteints par des mesures fiscales et par des

mesures d'intervention directe. La réalisation de tous ces buts ne peut pas être effectuée en même temps (6). Il incombe au gouvernement du Royaume-Uni de décider dans quelle mesure il essaiera de parvenir à la réalisation de ces buts, dans quelle mesure la réalisation de l'un sera sacrifiée à celle de l'autre, dans quelle mesure on aura recours à des procédures monétaires ou fiscales ou à des mesures d'intervention directe.

Les auteurs du rapport Radcliffe soutiennent qu'il est indispensable que la politique monétaire contribue à influencer la demande totale en vue de la stabilité « raisonnable » du pouvoir d'achat de l'unité monétaire, à assurer le plein emploi et à éviter toute fluctuation du cours de la livre sterling à l'étranger. On n'est certes pas étonné de voir que le rapport Radcliffe répète ce qui a été soutenu à maintes reprises par les chanceliers de l'Echiquier, qui se sont succédé au pouvoir depuis 1945, en ce qui concerne les deux premiers buts. J'ai déjà relevé dans la première section combien le rapport Radcliffe insiste sur la nécessité pour les autorités monétaires d'influencer la demande totale et non seulement la circulation fiduciaire et les dépôts à vue. Sous ce point de vue le rapport distingue (7) entre les mesures, qui affectent le taux d'intérêt et celles, qui affectent la liquidité de l'économie. Il va sans dire que les premières mesures affectent également la liquidité, du moins dans des conditions quelque peu normales. Ainsi, s'il y a augmentation du taux de l'escompte, l'escompte de traites et en général la demande de crédits seront réduits. Il en découlera une diminution de la liquidité de l'économie. D'autre part, si les autorités monétaires prohibent une certaine catégorie de prêts, ou exigent que lors des ventes à crédit l'acheteur paye tout de suite le double de ce qu'il devait verser auparavant, leur action aura été plus efficace. En effet il n'est plus possible, à moins d'entrer dans l'illégitimité, d'obtenir un prêt en vue d'acheter à crédit ; néanmoins l'efficacité du contrôle présuppose une organisation de ce contrôle, qui n'est pas aisée et qui, en plus, est fort coûteuse. Le rapport soutient que le plus important au point de vue monétaire est la manipulation, pour ainsi dire, de la gamme des taux d'intérêt, sans néanmoins ignorer l'offre de la monnaie. Cette dernière, ne l'oublions pas, ne provient pas exclusivement mais principale-

(6) Cf. pp. 22-23.
(7) Cf. pp. 130-1.

ment des banques. Cela explique la tendance des autorités monétaires à influencer la politique de crédit des banques de dépôts afin de les rendre aptes à contribuer à la réalisation des buts que s'assigne la politique monétaire, surtout en ce qui concerne la stabilité relative du pouvoir d'achat de la livre sterling. Les auteurs du rapport soutiennent que les mesures, qui visent à prohiber le recours à des sources de crédit autres que les banques, par exemple le contrôle de l'émission d'emprunts ou d'actions, ont sur l'ensemble de la demande totale des répercussions relativement négligeables, tout en constituant une intervention directe dans certains secteurs de l'économie, dont le développement ultérieur peut être ainsi mis en danger (8). Il faudrait relever, sous ce point de vue, que, selon le rapport, la possibilité d'avoir recours à des créances en remplacement des billets et des dépôts à vue est toujours quelque peu freinée par le paiement de taux d'intérêt, qui augmentent en proportion de la difficulté qu'on a de transformer ces créances en papier monnaie ou en dépôts à vue lors du paiement d'une dette avec l'aide de ces créances. Le taux d'intérêt à verser est inversement proportionnel à la perfection des marchés de l'argent et des capitaux. Ainsi il est relativement peu élevé à Londres, où le marché de l'argent et celui des capitaux sont bien organisés. Il ne semble pas que les auteurs du rapport aient tort en soutenant que l'analyse de la liquidité de l'économie conduit à l'étude de l'attitude, des réactions et des décisions de ceux dont dépend la demande ou l'offre de crédits (9). Plusieurs points devraient encore être examinés à ce sujet (10).

Je n'ai pas l'impression que le rapport Radcliffe ajoute quoi que ce soit d'original à ce que nous connaissons au sujet des possibilités bien connues de la politique monétaire de contribuer au plein emploi. Assurer à l'aide de crédits accordés sous des conditions aptes à satisfaire les hommes d'affaires, les services, les autorités et les consommateurs, qui en ont besoin, le pouvoir d'achat nécessaire au plein emploi d'une part, empêcher l'inflation ou la déflation, sévissant à l'étranger, de s'introduire dans l'économie en y créant des troubles monétaires et économiques

(8) Cf. pp. 134-5.
(9) Cf. p. 133.
(10) Il n'y a pas de possibilité de le faire ici vu l'espace limité dont nous disposons.

d'autre part, constituent les seules contributions monétaires au plein emploi. Par contre le rapport Radcliffe s'occupe de façon détaillée de la nécessité pour la politique monétaire du Royaume-Uni d'assurer la stabilité du cours du sterling. Nous allons en traiter dans le paragraphe 2.

2. — La stabilité du cours de la livre sterling

En raison de l'impossibilité pratique d'obtenir une diminution des salaires et des prix agricoles il paraît que le seul moyen de rétablir l'équilibre extérieur compromis d'une économie occidentale est de procéder à une dévaluation monétaire. Le Royaume-Uni a eu recours à cette mesure en 1931 et en 1949 sans provoquer de catastrophe ; on peut même soutenir que les résultats de la dévaluation de 1931 ont été fort satisfaisants du point de vue de l'économie mondiale et de celui de l'économie britannique. Ces précédents ont conduit certains milieux universitaires et le monde ouvrier à soutenir qu'une troisième dévaluation du sterling pourrait devenir inévitable et ne serait pas à déplorer. Je ne crois pas que le succès de la dévaluation de 1949 puisse être comparé à celui, incontestable, de la dévaluation de 1931. Il est même admis par certains auteurs que la dévaluation de 1949 a été un échec ou, tout au moins, aurait pu être évitée, si la politique monétaire, économique et sociale du Royaume-Uni des années 1945-49 avait été moins téméraire et moins dépensière. On peut invoquer en faveur de ce point de vue, que je partage, les crises de la monnaie britannique des années 1951-52, 1955 et 1957. Celles-ci, fort heureusement, n'ont pas obligé les autorités britanniques à dévaluer, une troisième fois, le sterling.

Le rapport Radcliffe exclut catégoriquement une nouvelle dévaluation au Royaume-Uni (11). Il attribue celle de 1949, surtout à l'insuffisance de son encaisse or et devises de cette époque. Il insiste sur l'expérience malheureuse de l'ajustement des prix à l'intérieur de l'économie britannique après la dévaluation de 1949. Le rapport Radcliffe considère la stabilité du cours du sterling comme indispensable, non seulement pour le développement des transactions internationales de la Cité de Londres, mais aussi pour le bien-être des grandes masses populaires du

(11) Cf. pp. 19-20.

Royaume-Uni, en raison de la dépendance de tous les prix britanniques du développement du cours de la livre sur les marchés des changes. Nous ne nous sommes, en effet, jamais trouvés depuis 1945 dans un marché dominé par les acheteurs, comme ce fut le cas en 1931 au cours d'une dépression sans précédent, quand les prix sterling ne furent presque pas affectés par la suspension de l'étalon-or au Royaume-Uni.

L'opposition du rapport Radcliffe à une troisième dévaluation du sterling ne se fonde pas seulement sur les répercussions défavorables qu'aurait une telle mesure sur le coût de la vie et de la production au Royaume-Uni (12). Cette mesure ne pourrait même pas faciliter l'exportation, vu que pour en augmenter le volume il faudrait augmenter la production, ce qui n'est guère possible avec le plein emploi, qui a été maintenu en fait au Royaume-Uni depuis 1940.

Enfin les auteurs du rapport Radcliffe s'opposent également à une augmentation du cours du sterling, même pour éviter la hausse des prix dans le Royaume-Uni. Ils soutiennent à ce sujet que si le Royaume-Uni procédait à une telle mesure, les autres monnaies suivraient probablement la livre (13). Je n'ai été nullement convaincu par cette argumentation du rapport Radcliffe qui, me semble-t-il, surestime l'importance internationale du Royaume-Uni. De même les conditions de 1931, lorsque l'économie mondiale était en pleine dépression et même celles de 1949, lorsque beaucoup s'attendaient à une dépression, diffèrent beaucoup avec ce qu'il y aura si, à la suite d'une forte hausse des prix en dollars, le cours du sterling en dollars était relevé. Il y a très peu de chances que les Etats souverains d'outre-mer, exportateurs de matières premières, suivent jamais la hausse du cours de la livre en dollars, parce que ces pays n'ont rien à gagner d'une telle mesure. Ils ont, par contre, tout intérêt à profiter de l'occasion pour alléger, même aux dépens de leurs termes d'échange, les charges fixes de leurs producteurs. Il faut noter d'ailleurs que dans une telle situation les termes d'échange s'amélioreront ultérieurement très vite, puisque ces pays exportent surtout des matières premières. Les prix de ces dernières augmentent beaucoup en période d'inflation.

(12) Cf. pp. 246, 248, 250 et 257.
(13) Cf. pp. 254-5 et 258.

Le rapport Radcliffe s'oppose également à la modification du prix de l'or, parce qu'il craint qu'ainsi l'incertitude dans l'économie mondiale sera renforcée (14). Je ne partage pas du tout ce point de vue, parce que je suis persuadé que c'est justement le prix actuel (janvier 1961) de l'or, qui constitue une anomalie et une source d'incertitude. D'ailleurs, lors de la rédaction du rapport, l'augmentation du prix de l'or en dollars n'était pas à l'ordre du jour. On pourrait se demander quelle serait la recommandation, que donneraient les auteurs du rapport Radcliffe au gouvernement du Royaume-Uni, si le prix de l'or en dollars était augmenté. Seraient-ils en faveur de la stabilité du prix de l'or en livres sterling, ce qui conduirait à une hausse du cours du sterling en dollars ou en faveur de l'alignement du prix de l'or en sterling afin de maintenir le cours de la livre à dollars 2.80 ? En lisant et en relisant le rapport Radcliffe on pourrait soutenir les deux points de vue. Il va sans dire que la réponse à donner ne sera pas la même dans tous les cas. Elle dépendra des données de l'époque et pourrait actuellement, vu le suremploi au Royaume-Uni, trancher en faveur du maintien du prix actuel de l'or en sterling. En effet une telle décision renforcerait indéniablement le prestige international de la livre et ramènerait probablement à Londres des capitaux étrangers, sans même qu'il soit nécessaire de vendre simultanément à terme ces disponibilités.

En dehors de cette considération, la préférence marquée du rapport Radcliffe pour la stabilité des cours de change et du prix de l'or et son argumentation en faveur du renforcement de la liquidité internationale, en cas de besoin, avec l'aide d'emprunts accordés par les institutions monétaires internationales, de tous les Etats, du Royaume-Uni en particulier, correspondent parfaitement à mes vues. Je partage également le point de vue du rapport que la banque d'émission doit intervenir sur le marché des changes, dès que l'offre devient inférieure à la demande. Elle devra intervenir tout de suite, quand son encaisse or et devises n'est pas substantielle (15). Cette attitude n'est pas expliquée dans le rapport, mais me paraît dictée par la considération que, lors de la première apparition d'un déséquilibre, il est plus aisé de le neutraliser sans sacrifier trop de devises. Plus tard la ten-

(14) Cf. pp. 246-257.
(15) Cf. p. 253.

dance au déséquilibre sera renforcée et il devient plus difficile de l'endiguer, surtout si l'encaisse peut apparaître insuffisante.

Le rapport Radcliffe admet (16) que le réinvestissement à l'étranger des profits des entreprises britanniques, qui y travaillent — la Banque d'Angleterre les estime, à titre provisoire, à quelques 200 millions de livres par an — réduit les disponibilités en devises du marché de Londres. Je pourrai néanmoins noter à ce sujet que bien des fois cet investissement est la conséquence inévitable de l'application du contrôle des changes dans le pays étranger où les profits sont obtenus. De ce point de vue la recommandation du maintien du contrôle des changes pour le transfert des capitaux (17) semble logique en ce qui concerne l'émission sur le marché de Londres d'emprunts et d'actions destinés à l'étranger. Je ne crois pas ce contrôle utile pour les autres placements de capitaux, puisque dans un régime de liberté complète des paiements courants, le contrôle devient très difficile dans le secteur des capitaux. A ce point de vue le rapport Radcliffe relève avec justesse que le simple avancement de la date de la remise de fonds aux fournisseurs étrangers et le retard apporté à l'encaissement des dettes des clients étrangers peut affecter des montants substantiels (18). Il s'agit en réalité de transferts de capitaux pour la période pendant laquelle la remise n'est pas obligatoire, mais est simplement dictée par la crainte de dévaluation monétaire. Vu leur importance ils peuvent provoquer de grandes anomalies sur le marché des changes, à moins que la liquidité internationale ne soit élevée et puisse les neutraliser.

SECTION C

DIMINUTION DE L'EFFICACITÉ DES FLUCTUATIONS DU TAUX DE L'INTÉRÊT ET MESURES APPROPRIÉES POUR Y REMÉDIER

Dans cette dernière section je me propose d'expliquer dans un premier paragraphe, pourquoi les fluctuations du taux de l'intérêt ont perdu en partie leur importance et d'analyser, dans un

(16) Cf. p. 264.
(17) Cf. p. 261.
(18) Cf. pp. 235-244.

second, les mesures recommandées par le rapport Radcliffe pour y obvier dans le Royaume-Uni.

1. — L'explication

Les auteurs du rapport Radcliffe soutiennent que les fluctuations du taux de l'intérêt en tant que mesure de la politique monétaire ne sont plus aussi efficaces qu'avant 1914, parce que les prix et les salaires ne réagissent plus avec la même élasticité à ces fluctuations. Il s'agit, et c'est déjà un phénomène qui se manifeste depuis 1919, de la conséquence de l'augmentation de la puissance politique des agriculteurs et de celle des organisations syndicales ouvrières, dans ce dernier cas surtout en période de suremploi. En considérant que le plein emploi existe pratiquement depuis le commencement de la seconde guerre mondiale, l'importance des fluctuations des taux d'intérêt a sensiblement diminué. Les auteurs du rapport Radcliffe soutiennent avec raison que dans le même sens ont agi (19) :

1) le fait que l'intérêt à verser par les entreprises à leurs créanciers est déduit du revenu imposable, ce qui est à considérer, vu les coefficients élevés de l'impôt sur le revenu dans le monde occidental ;

2) la grandeur des autres frais de toute sorte encourus lors de la constitution d'importants stocks de marchandises ;

3) la possibilité de plus en plus grande à trouver des substituts aux modes de financement classiques, si ceux-ci deviennent trop coûteux, ou s'ils sont prohibés ;

4) la signification plus grande attribuée par les acheteurs de biens de consommation durables à crédit au montant initial à verser et au nombre maximum de versements partiels admis qu'à l'augmentation de l'importance de chacun d'eux à la suite de la hausse du taux de l'intérêt ;

5) la nécessité dans bien des cas, surtout quand la puissance publique est en cause, d'obtenir les fonds nécessaires, même sous des conditions onéreuses, pour effectuer un paiement ; dans ces cas le fardeau supplémentaire, qui découle de la hausse du taux de l'intérêt, peut être transféré, quand il s'agit de la puissance publique, soit aux contribuables, soit aux consommateurs, pourvu

(19) Cf. pp. 158-165.

qu'il s'agisse de produits, pour lesquels l'élasticité prix de la demande est insignifiante ;

6) la prévision, à la suite de pressions inflationnistes, d'une diminution substantielle du pouvoir d'achat de la monnaie ou même de sa dévaluation, ce qui a été bien souvent le cas depuis 1945, ainsi que la possibilité de s'assurer, grâce à un investissement supplémentaire, même s'il a été financé à des conditions désavantageuses, un profit marginal substantiel. L'espoir de l'atteindre, même si plus tard ce dernier ne se réalise pas, est suffisant. De même l'attente d'un profit à la suite d'une spéculation réduit l'importance du taux d'intérêt à verser en l'occurrence ;

7) l'existence de plusieurs petites entreprises, en dépit de la tendance générale à la concentration, ce qui n'est que trop naturel, puisque en dépit de la prévision, complètement démentie par les faits, de Karl Marx, la croissance se manifeste surtout par la création de petites entreprises. Ces dernières, par la suite, si elles savent s'adapter et si elles rencontrent les conditions favorables espérées, se développent. Elles le font, soit en augmentant leurs capitaux, soit en y affectant les profits non distribués, soit en procédant à des fusions, soit en contractant des emprunts, ce qui présuppose que les conditions analysées dans la rubrique précédente, se réalisent.

Il me semble que l'analyse ci-dessus permet de conclure que les rédacteurs du rapport Radcliffe avaient bien raison en insistant sur la diminution de l'importance des fluctuations du taux de l'intérêt en tant que mesure de la politique monétaire moderne. Il ne reste plus qu'à examiner, dans le paragraphe suivant, les mesures proposées par ce rapport pour neutraliser cette modification, qui n'avait certes pas été prévue avant 1914 par la théorie de la politique monétaire ni par ceux qui étaient responsables de son application.

2. — Les mesures recommandées

Il s'agit (20) :

a) de la fixation des taux d'intérêt par les autorités monétaires, en prenant note, a *a*) de la nécessité pour le Trésor de pro-

(20) Cf. pp. 176-189.

céder aux conversions et aux renouvellements requis de la dette publique, b *b*) des conséquences à court et à long terme des modifications décidées, c *c*) de l'inefficacité des modifications du taux d'intérêt à court terme, si elles n'influencent pas les taux d'intérêt à long terme ;

b) de l'application de mesures de contrôle, voir de restriction, non seulement aux avances bancaires mais aussi aux crédits accordés par tout autre, ainsi qu'à l'émission publique d'emprunts ou d'actions ;

c) de leur coordination avec la politique de dépenses de la fonction publique.

L'idée centrale, qui a guidé les recommandations ci-dessus des rédacteurs du rapport Radcliffe, est que l'efficacité de la politique monétaire moderne, surtout pour lutter contre des pressions inflationnistes, persistantes dans la majorité des cas depuis 1945, ne peut pas être conçue, si la liquidité générale de l'économie n'est pas contrôlée. En effet, il semble admis par quiconque connaît quelque peu le problème, que seul le contrôle de l'offre de monnaie n'est pas suffisant pour maintenir ou pour rétablir les flux monétaires au niveau considéré comme approprié.

Vu l'importance accrue de la dette publique à court terme, vu la nécessité inéluctable d'en assurer le renouvellement sans frictions et vu le besoin bien fréquent, en dépit des promesses ou des intentions gouvernementales, sur lequel les autorités monétaires n'ont pas à statuer, d'en obtenir l'élargissement, sans recours direct ou indirect à la banque d'émission, il n'est pas possible pour qui que ce soit de fixer les taux d'intérêt du marché de façon rendant plus difficiles la conversion, le renouvellement ou l'augmentation de la dette publique à court terme. Il ne s'agit, d'ailleurs, pas simplement de la dette publique à court terme. Il y a aussi la dette à long terme, malgré le fait que son importance monétaire est moins grande de celle de la dette publique à court terme. Son volume a été substantiellement accru à la suite des nationalisations, si fréquentes depuis 1945.

En effet, en raison de l'interdépendance des intérêts à court et à long terme l'efficacité de la politique monétaire exige bien des fois que le Trésor renonce à des émissions à long et à moyen terme. Le succès de tels emprunts ne serait bien des fois assuré qu'en offrant des taux d'intérêt tellement élevés qu'ils entraîneraient également les intérêts à court terme. Si les autorités

monétaires négligent cette interdépendance et maintiennent ces derniers à des niveaux non justifiés par les taux d'intérêt à long terme, les fonds disponibles se dirigeront bien souvent vers les emprunts à long terme. Cette évolution aurait comme conséquence que les banques de dépôts ne seraient plus en état de procéder à l'achat de bons du Trésor. Ces derniers, à moins que des caisses publiques puissent les absorber, seraient alors forcément acquis par la banque d'émission, ce qui augmenterait la liquidité générale de l'économie avec des conséquences souvent fort défavorables, surtout du point de vue de la balance des comptes.

Les études entreprises ont prouvé que les plans des entreprises en ce qui concerne leurs investissements ne sont guère affectés par le taux d'intérêt à court terme (21), à moins qu'elles financent leurs investissements avec des crédits à court terme renouvelés jusqu'au moment, où leur consolidation sera jugée propice (22). Ce mode de financement devrait certes être découragé dans la mesure du possible. Il en découle que l'intensité de l'activité économique, qui dépend sur une si grande échelle des investissements, n'est pas influencée par les fluctuations du taux de l'intérêt à court terme. Ces dernières ne peuvent donc avoir de l'importance que si elles entraînent le taux d'intérêt à moyen et à long terme. Cela n'est possible que si la liquidité générale en est affectée.

En raison de la faible action du taux d'intérêt en général sur les investissements, l'efficacité de la politique monétaire exige l'extension des mesures de contrôle et de limitation des avances et des crédits bancaires aux avances et aux crédits de toute institution, qu'elle soit publique ou privée, à laquelle pourrait avoir recours toute personne, physique ou morale, qui ne pourrait pas obtenir de crédit d'une banque. Il s'agit surtout des sociétés d'assurances et des différents fonds publics, autonomes en fait de l'administration du Trésor. Il va sans dire que le contrôle est beaucoup plus difficile dans ce cas et il est aussi beaucoup plus compliqué, que s'il s'agit seulement du contrôle des avances et des crédits des banques. Il n'en est pas moins indispensable.

(21) E. Lundberg, « The profitability of investment », *The Economic Journal*, 1959, pp. 653-677.

(22) Il est encore plus ainsi avec les projets d'investissement des services publics. Cf. ci-haut Section première, paragraphe 1.

Cela a été compris et appliqué dans bien des pays en ce qui concerne l'utilité de la restriction ou du moins du contrôle préalable de l'émission publique ou quasi-publique (23) d'emprunts ou d'actions. Par contre, il n'a pas été appliqué en ce qui concerne les dépenses publiques. On a bien souvent déploré l'inefficacité de la politique monétaire et de ses efforts en vue d'amener la déflation ou du moins l'arrêt de l'inflation, en oubliant les répercussions inflationnistes de la politique financière, non seulement du Trésor, mais aussi de toutes les institutions notamment publiques, qui sont subventionnées par lui et en définitive, directement ou indirectement, par la banque d'émission, par ceux qui thésaurisent et par l'étranger.

CONCLUSION

D'une part, la nécessité de contrôler la liquidité générale et non seulement l'offre de la monnaie, le volume des dépôts et celui des crédits bancaires afin d'assurer la stabilité monétaire extérieure et intérieure sans avoir recours à la dévaluation ou à des mesures qui gênent le développement ; d'autre part, l'amorce d'une théorie élargie de la demande me semble constituer les deux contributions essentielles du rapport Radcliffe à la théorie de la politique monétaire. Il ne faut pas oublier, néanmoins, que ses auteurs avaient, surtout, en vue les conditions prévalant au Royaume-Uni durant les années 1957-58.

D. J. DELIVANIS.

(23) J'entends l'émission par des trusts d'investissement, qui essayent d'intéresser ceux, qui disposent de fonds, par correspondance et par téléphone.

CROISSANCE INDUSTRIELLE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Parmi les faits les plus caractéristiques de la dernière décennie, dans le domaine économique, on doit sans doute compter la *disparité des taux de croissance industrielle* qui apparaît à l'intérieur même de l'ensemble, assez homogène pourtant, que constituent les pays de l'Amérique du Nord, les pays industriels de l'Europe occidentale et le Japon. Le problème posé par cette disparité sera ici abordé à partir des données relatives aux six pays suivants, qui sont les plus importants dans l'ensemble envisagé : les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne occidentale, le Japon, la France et l'Italie.

Pour tous ces pays, les années qui suivent immédiatement la première guerre mondiale, jusqu'en 1949, doivent être considérées comme des années exceptionnelles, entièrement dominées par les problèmes de la reconstruction ou de la reconversion des industries de guerre. D'autre part, de 1949 à 1951, la situation industrielle de plusieurs de ces pays a été profondément affectée par l'afflux massif des commandes d'armement et le mouvement spéculatif liés à l'ouverture des hostilités en Corée. Nous choisirons donc pour point de départ de notre étude l'année 1951 et nous envisagerons la croissance industrielle des six pays entre cette année et l'année 1959.

L'*Annuaire statistique* et le *Bulletin mensuel de Statistique des Nations Unies* reproduisent les indices généraux de la production industrielle de ces pays sur la base 100 en 1953. Si nous transportons la base en 1951, nous obtenons les valeurs suivantes des indices :

TABLEAU I

Indices de la production industrielle (généraux)

	1951	1959
Japon	100	270
Allemagne occidentale	100	191
Italie	100	180
France	100	162
Royaume-Uni	100	124
Etats-Unis	100	124

La croissance industrielle particulièrement rapide du Japon peut être attribuée en partie au fait que ce pays n'avait pas encore retrouvé, en 1951, le niveau industriel atteint en 1938. D'après l'*Annuaire statistique des Nations Unies*, l'indice de la production industrielle du Japon (base 100 en 1953) est de 74 en 1951 contre 88 en 1938. Toutefois, même si l'on veut tenir compte de ce fait particulier, on doit admettre que le Japon a fait preuve, dans les récentes années, d'un puissant dynamisme industriel.

Calculons donc maintenant les taux de croissance annuels qui résultent des chiffres du tableau I. Ces taux sont les suivants :

Japon	13,2 %
Allemagne occidentale	8,4 %
Italie	7,6 %
France	6,2 %
Royaume-Uni	2,7 %
Etats-Unis	2,7 %

De toute évidence, nos six pays forment deux groupes bien distincts : d'une part, les pays à croissance industrielle rapide qui sont le Japon, l'Allemagne occidentale, l'Italie et la France ; d'autre part, les pays à croissance industrielle lente qui sont le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

Cette disparité si nette des taux de croissance dans les deux groupes de pays retient aujourd'hui l'attention. Il est difficile de penser qu'elle soit due purement et simplement au hasard. Aussi nous proposerons-nous de rechercher quelle explication économique pourrait en être proposée.

I

LE PROBLÈME DE LA DISPARITÉ DES TAUX DE CROISSANCE INDUSTRIELLE

Le phénomène que nous examinons présente un grand intérêt pour l'économiste. Car il permet de mettre à l'épreuve, en quelque sorte, les théories de la croissance.

Une thèse fréquemment défendue est celle qui affirme que la croissance économique est due essentiellement aux innovations techniques, c'est-à-dire à la mise en œuvre dans l'industrie de nouveaux procédés de fabrication et à l'apparition de nouveaux produits sur le marché. Nous n'avons pas l'intention de discuter ici cette thèse, sur le plan théorique, soit dans sa première version présentée par Joseph Schumpeter, soit dans ses versions récentes (1). Nous nous contenterons de faire remarquer qu'elle ne paraît pas susceptible de fournir une explication valable du phénomène qui nous occupe.

Si nous avions constaté que *tous* les pays européens examinés montraient un taux de croissance beaucoup plus élevé que celui des Etats-Unis, nous aurions pu être tentés de penser que la rapidité beaucoup plus grande de la croissance en Europe pouvait être due au fait que depuis dix ans l'Europe occidentale s'est efforcée d'introduire un grand nombre de techniques déjà en usage aux Etats-Unis. Mais un fait semble bien nous interdire de pousser dans cette voie notre recherche : la Grande-Bretagne n'a pas été moins soucieuse que les autres pays d'élever ses techniques au niveau américain. Et pourtant son taux de croissance n'a pas été plus élevé que celui des Etats-Unis.

En réalité dans tous les pays que nous envisageons, les innovations techniques ont été nombreuses et importantes depuis dix ans. Mais il ne paraît pas possible de soutenir qu'elles aient été beaucoup plus nombreuses et importantes dans les quatre pays à croissance rapide. Il nous faut donc chercher dans une autre direction l'explication qui nous fait défaut.

Une seconde interprétation des phénomènes de croissance

(1) Nous nous permettons de renvoyer, sur ce point, à notre étude « Le rôle des débouchés préalables dans la croissance économique de l'Europe occidentale et des Etats-Unis d'Amérique », *Cahiers de l'I. S. E. A.*, Série P, sous la direction de Jean Weiller, à paraître en 1961.

consiste à dire que normalement la croissance industrielle doit se ralentir dans les pays qui parviennent à un haut degré de développement parce que les besoins de la population sont alors largement satisfaits et que la pression de la demande sur la production devient alors moins forte. Etant donné que le revenu moyen aux Etats-Unis est environ trois fois plus élevé qu'en France ou en Grande-Bretagne, on pourrait songer à expliquer de la manière qui vient d'être indiquée la relative stagnation de l'industrie américaine. Toutefois on se heurterait alors, nous semble-t-il, à des objections insurmontables.

En 1957, un cinquième des unités de consommation aux Etats-Unis a disposé d'un revenu moyen de 1.477 dollars. Les cinquièmes supérieurs ont reçu, respectivement 3.482, 5.037, 6.913 et 14.091 dollars (2). Ces revenus ne sont pas intégralement consacrés à l'achat de biens de consommation, puisque certaines personnes épargnent. Toutefois l'épargne personnelle globale en 1957 ne représente que 20,7 milliards de dollars pour un montant global de revenus personnels égal à 347,9 milliards de dollars. Le tableau des dépenses moyennes de consommation que l'on obtiendrait si l'on pouvait déduire de chaque revenu moyen l'épargne moyenne ne serait donc pas très différent du tableau de la distribution des revenus.

Les consommations effectives des citoyens des Etats-Unis sont donc extrêmement inégales. Pourtant les personnes moins favorisées ne s'estiment certainement pas indignes de bénéficier des satisfactions obtenues par celles qui disposent de revenus plus importants. Il est bien difficile de penser, par conséquent, que l'abondance déjà obtenue puisse être la cause du ralentissement constaté dans le développement de la production.

Au surplus, si même on pouvait soutenir que la pression exercée par les besoins insatisfaits est moins forte aux Etats-Unis, on ne pourrait en dire autant d'un pays tel que la Grande-Bretagne, où le salaire moyen est environ trois fois plus faible. Or, dans ce pays également la production industrielle n'augmente qu'à un rythme très faible. Il ne paraît donc pas possible de retenir une interprétation du type qui vient d'être envisagé (3).

(2) *Statistical Abstract of the United States*, 1959, p. 316, tableau 408.

(3) Nous ne pouvons pas davantage retenir l'interprétation qui fait de la croissance démographique le moteur de la croissance. On sait, en effet, que dans la dernière décade, parmi les six pays examinés, ce sont les Etats-Unis qui ont eu, de loin, le taux de croissance démographique le plus élevé.

Mais, diront certains, pourquoi aller chercher si loin dans le domaine de la théorie économique une explication de la croissance économique dans la période récente ? Depuis la seconde guerre mondiale, la croissance des pays occidentaux n'est-elle pas entièrement dominée par un fait dont l'importance est évidente, le développement énorme des dépenses gouvernementales qui engendre une demande considérable de biens et de services ?

Assurément un tel fait mérite de retenir l'attention. Toutefois n'oublions pas que nous cherchons à expliquer un phénomène spécifique de disparité entre des taux de croissance relatifs à divers pays. Il faut donc voir si le facteur que l'on nous indique peut véritablement expliquer cette disparité.

On sait quelle est l'importance énorme prise aujourd'hui par les dépenses publiques dans les pays les plus avancés du monde occidental. En France, par exemple, au cours des dernières années, les dépenses totales des administrations publiques et de la Sécurité sociale ont représenté plus de 40 % du produit national brut, c'est-à-dire près de 50 % du revenu national.

Si l'on considère particulièrement les achats de produits réalisés par l'Etat, c'est-à-dire ce que l'on nomme ordinairement la consommation publique et l'investissement public (à l'exclusion de l'investissement des entreprises publiques), on obtient des sommes qui représentent des pourcentages élevés du Produit National : 18 % en Grande-Bretagne pour 1957, 16 % en France, 14 % en Italie, 16 % en Allemagne occidentale (4). Aux Etats-Unis, pour 1957 également, le rapport est d'environ 10 % (5).

On ne saurait soutenir, de toute évidence, que l'intégralité de ces dépenses crée une demande additionnelle. Car l'Etat couvre ses dépenses grâce à des prélèvements obligatoires (impôts) ou volontaires (emprunts) sur les revenus des citoyens ou sur les bénéfices des entreprises. Ainsi que le montre la théorie keynésienne, la demande créée par l'Etat est égale à la somme qui eut été thésaurisée par les particuliers et les entreprises si l'Etat n'avait opéré aucun prélèvement sur leurs revenus. Dans cette

(4) *La situation économique de l'Europe en 1959*, Nations-Unies, Genève, 1960, chap. V, p. 3, tableau 1.

(5) D'après les données publiées dans le *Survey of current Business*, juillet 1958, p. 4. Pour obtenir la consommation publique et l'investissement public, nous soustrayons du chiffre des « government purchases of goods and services » le montant des traitements payés par les pouvoirs publics.

hypothèse, en effet, le total des revenus privés eut été égal (à quelque chose près) à la valeur de la production nationale. Si une partie de ces revenus n'avait pas été dépensée (pour l'achat de biens de consommation ou de moyens de production), la demande globale eut été inférieure à l'offre globale. Puisque c'est l'intervention de l'Etat qui a rétabli l'équilibre on peut dire qu'il a comblé l'écart entre la demande privée et l'offre, ou qu'il a créé une demande additionnelle égale à cet écart (6).

La demande additionnelle, ainsi définie, ne peut malheureusement être pratiquement calculée puisqu'elle dépend d'une grandeur hypothétique, la demande privée « potentielle ».

Cependant l'énormité même des prélèvements opérés par l'Etat incite à penser que cette demande additionnelle a été très importante et a donc joué un grand rôle dans la conjoncture récente.

Au surplus il faut noter que les pouvoirs publics décident désormais (en principe tout au moins) les investissements réalisés dans les entreprises publiques. En Europe, ces investissements sont très importants puisqu'ils représentent, pour 1957 : 32 % de l'investissement brut total en Grande-Bretagne, 25 % en France, 27 % en Italie (7). Il est clair qu'en faisant varier le volume de ces investissements, les pouvoirs publics peuvent encore exercer une action puissante sur la conjoncture.

On pourrait donc être tenté de dire que l'action de l'Etat a été le moteur unique ou tout au moins le moteur principal de la croissance économique dans la période récente. Une telle interprétation, pourtant, nous paraît se heurter à plusieurs objections tirées de l'expérience.

Un premier fait digne d'être noté est que la Grande-Bretagne, qui est sans doute, de nos six pays, celui où le secteur public est le plus important, est pourtant le pays qui montre, avec les Etats-Unis, le plus faible taux de croissance. Si la croissance dépendait principalement des dépenses publiques, comment le gouvernement britannique, disposant de moyens si puissants, serait-il demeuré en arrière à un tel point ?

En réalité, il n'est pas aussi aisé qu'on pourrait l'imaginer,

(6) Consulter sur ce point Alain Barrère, *Théorie économique et Impulsion keynésienne*, 1952, spécialement p. 343-351.

(7) Même source que précédemment. Voir note 4 ci-dessus. L'Allemagne occidentale ne communique pas de chiffre à ce sujet. Toutefois, on sait que les entreprises publiques y sont également très importantes.

pour un gouvernement, de susciter la croissance à partir d'un état de stagnation ou de quasi-stagnation. S'il veut entreprendre une pareille action, en effet, il doit prendre *l'initiative* d'augmenter les dépenses publiques, alors que le revenu national est stationnaire, c'est-à-dire qu'il doit accepter de créer, au moins temporairement, un déficit budgétaire ; car l'augmentation des impôts, en période de stagnation, exercerait une influence contraire à l'expansion que l'on veut obtenir.

Or, en dépit des théories keynésiennes sur le « deficit financing », le déséquilibre budgétaire est toujours aussi redouté parce qu'on estime, à tort ou à raison, qu'il est générateur d'inflation. Dans les années qui ont suivi immédiatement la seconde guerre mondiale, les gouvernements de l'Europe occidentale ont accepté le déficit en essayant de lutter contre la pression inflationniste par le contrôle des prix. Mais précisément cette expérience n'a pas laissé de bons souvenirs. Et depuis une dizaine d'années on s'est orienté dans le sens d'une politique de strict équilibre.

Si l'on considère les principaux pays de l'Europe occidentale, on constate que les finances publiques du Royaume-Uni et de l'Allemagne occidentale ont été généralement équilibrées ou même ont comporté des excédents nets de recettes. En France on a constaté un déficit continu (qui comprend notamment ce que l'on nomme « l'impasse budgétaire »). Mais ce déficit n'a représenté qu'un montant relativement faible. En 1957, par exemple, il était de 2,9 % du produit national brut (8).

Aux Etats-Unis, d'autre part, on a vu à certains moments le gouvernement accepter de légers déficits budgétaires, afin de stimuler l'économie, mais cela n'a jamais été bien loin, et au total l'équilibre financier a été remarquable, puisque de 1951 à 1958 la dette publique n'a augmenté que de 21 milliards, ce qui représente, par année, une augmentation moyenne de 3 milliards, soit 0,7 % du produit national brut.

On peut déduire de ces faits que, dans les pays envisagés, l'augmentation des dépenses publiques a plutôt *suivi* que *précédé,* dans les années récentes, la croissance du revenu national. Dans ces conditions, il paraît bien difficile de chercher de ce côté l'explication de la disparité des taux de croissance.

(8) *La situation économique de l'Europe en 1959, op. cit.,* chap. V, p. 8, tableau 2, colonne 9.

Certes, les dépenses gouvernementales constituent désormais un facteur essentiel en tant que *soutien* de la haute conjoncture économique. On peut dire, sans grand risque d'erreur, qu'en l'absence d'un volume élevé de dépenses gouvernementales, *aucun* des pays examinés n'aurait pu augmenter rapidement son revenu national. Ce fait est sans aucun doute extrêmement important. Mais c'est une autre question que l'on pose quand on demande pourquoi quatre des six pays ont développé leur économie à un rythme beaucoup plus élevé que les deux autres. Et il ne paraît pas possible de soutenir que cette disparité correspondrait à des différences fondamentales quant au montant et à la croissance des dépenses gouvernementales dans les divers pays (9).

II

CROISSANCE DES EXPORTATIONS ET DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION

Jusqu'à présent, nous n'avons pas encore obtenu de réponse satisfaisante au problème que nous avons posé au début de cette étude. Cependant il nous reste encore un facteur à envisager : *l'accroissement de la demande étrangère.*

A notre avis, c'est là qu'il est possible de trouver l'explication principale des rythmes divergents de croissance que nous avons constatés.

Dans les principaux pays de l'Europe occidentale, il existe un parallélisme frappant entre l'évolution récente des exportations et l'évolution de la production industrielle.

L'*Annuaire statistique de l'O. N. U.* donne, sur la base 100 en 1953, des indices du quantum des exportations pour nos six pays.

Lorsque nous reportons la base en 1951, nous obtenons les résultats suivants :

(9) Ce point a fait l'objet récemment d'une discussion dans l'*American economic Review* (décembre 1959 et décembre 1960). Egon Sohmen ayant soutenu que la croissance économique rapide en Allemagne occidentale était due à la structure plus compétitive de l'économie, plusieurs interlocuteurs lui répliquent qu'elle s'explique bien davantage par l'importance des investissements, dont une grande partie sont des investissements publics. Sohmen répond alors en indiquant que les gouvernements des autres pays européens ont fait tout autant d'efforts pour développer l'investissement. Il nous semble que la réponse est valable mais que la thèse de Sohmen est elle-même peu fondée.

Tableau II

Indices du quantum des exportations totales des six principaux pays

	1951	1959
Japon	100	328
Allemagne occidentale	100	281
Italie	100	220
France	100	150
Royaume-Uni	100	116
Etats-Unis	100	111

Si nous calculons les taux de croissance annuels sur la base de ces chiffres, nous obtenons les résultats suivants :

Japon	16 %
Allemagne occidentale	13,8 %
Italie	10,7 %
France	5,2 %
Royaume-Uni	1,9 %
Etats-Unis	1,3 %

Relativement à l'objet de notre étude, il serait indispensable de séparer les exportations agricoles des exportations de l'industrie. Malheureusement nous ne disposons pas pour l'ensemble des pays étudiés, d'indices distincts relatifs aux produits agricoles et aux produits industriels. Cette lacune, toutefois, paraît moins fâcheuse si l'on considère que pour plusieurs de nos pays la valeur des produits alimentaires, boissons et tabacs, représente une part très faible des exportations totales, et que pour plusieurs d'entre eux également, cette part est remarquablement stable.

Voici, d'après les *Yearbooks of international Trade Statistics* de l'O. N. U., les parts en questions pour cinq pays et trois années différentes :

Tableau III

Rapports de la valeur des exportations de produits alimentaires, boissons et tabacs à la valeur des exportations totales

	1951	1955	1958
Japon	0,05	0,07	0,08
Allemagne occidentale	0,029	0,022	0,021
Italie	0,19	0,225	0,20
Royaume-Uni	0,06	0,06	0,06
Etats-Unis	0,15	0,14	0,15

Pour les Etats-Unis et l'Italie le rapport dont il s'agit est élevé mais très stable. Pour le Royaume-Uni il est à la fois très faible

et très stable. Pour le Japon et l'Allemagne occidentale il varie de façon plus sensible mais il est très stable. Ces résultats nous permettent de penser que pour les cinq pays compris dans le tableau ci-dessus, le volume des exportations industrielles varie à peu près comme le volume des exportations totales, de sorte que l'on peut admettre, en première approximation, que les taux annuels de croissance trouvés plus haut indiquent le rythme de développement des exportations *industrielles.*

En ce qui concerne la France, la même déduction ne serait sans doute pas valable, car le rapport de la valeur des exportations alimentaires à la valeur des exportations totales est à la fois élevé et variable : il est égal à 0,21 en 1951, à 0,155 en 1955 et à 0,13 en 1958. Nous aurons donc recours ici à l'indice du volume des exportations de *produits manufacturés* publié par l'*Institut national de la Statistique.*

A partir de cet indice nous obtenons pour la période 1951-1959 un taux annuel de croissance de 4,7 %. Ce chiffre toutefois n'est pas entièrement significatif, car l'année 1951 est, en ce qui concerne la France, une année assez exceptionnelle du point de vue de l'exportation des produits manufacturés. En raison des hostilités en Corée, ces exportations se trouvent brusquement portées à un niveau qui dépasse de plus de 20 % celui de l'année antérieure, niveau auquel on retombe à peu près pour l'année 1952.

Il paraît donc préférable de prendre pour base cette dernière année. On constate alors que pour la période 1952-1959, le taux annuel de croissance des exportations de produits manufacturés en France est de 8,2 %.

En définitive, sous les réserves que nous venons d'indiquer, il est possible d'affirmer que dans les années récentes, nos six pays se sont encore divisés en deux groupes bien distincts sous le rapport du développement des exportations industrielles. Dans un premier groupe de pays, qui comprend le Japon, l'Allemagne occidentale, l'Italie et la France, le taux annuel de croissance des exportations industrielles est compris entre 8 et 16 %. Au contraire, pour les deux autres pays, Royaume-Uni et Etats-Unis, le taux annuel de croissance des exportations industrielles a dû être inférieur à 2 % (10).

(10) Pour quelques pays, il est possible de suivre par groupes de produits l'évolution du volume des exportations. En ce qui concerne l'Allemagne

On constate aussitôt que la répartition des pays entre les deux groupes est exactement celle que nous avions trouvée en considérant les taux de croissance de la production industrielle. Les pays à développement industriel rapide sont aussi ceux dont les exportations augmentent rapidement. Les pays à développement industriel lent sont ceux dont les exportations n'augmentent que très lentement. Ce parallélisme nous semble assez net pour qu'on puisse émettre l'hypothèse d'une relation de cause à effet entre le développement des exportations et le développement de la production industrielle.

Nous sommes d'autant plus aisément conduits à émettre cette hypothèse que la corrélation que nous venons de dégager a déjà été vérifiée et soulignée à maintes reprises pour des périodes plus anciennes, notamment par Folke Hilgerdt dans son ouvrage *Industrialisation et commerce extérieur* (11) et par Ingvar Svennilson dans son ouvrage *Growth and Stagnation in the European Economy* (12).

Le premier de ces deux auteurs cherche à montrer que l'industrialisation ne limite pas le commerce international ; il ne pose pas le problème de l'origine de la croissance économique. Ce problème est au contraire posé par Ingvar Svennilson qui indique très nettement que les obstacles au commerce international entre les deux guerres mondiales ont été un facteur essentiel de la tendance à la stagnation qui s'est manifestée en Europe. Il nous semble que les faits récents confirment remarquablement cette interprétation, puisqu'ils montrent que les pays qui ont pu, dans la dernière décade, développer rapidement leurs exportations industrielles sont aussi ceux qui ont développé rapidement leur industrie.

On doit dire, en somme, que dans les économies occidentales

occidentale on a les taux de croissance suivants d'après les chiffres publiés par le *Bulletin mensuel de Statistique* de l'I. N. S. E. E. :

Période 1951-59 :

Matières premières	5,4 % par an
Demi-produits	10,8 % par an
Produits fabriqués	15,4 % par an

En ce qui concerne les Etats-Unis, d'après les chiffres publiés dans les *Statistical Abstract* de 1952 et de 1959, on a :

Période 1951-1958 :

Matières premières	9,8 % par an
Demi-produits	2,8 % par an
Produits finis	1,8 % par an

(11) S. D. N., Genève, 1945.
(12) O. N. U., Genève, 1955.

avancées, tout se passe comme si l'élargissement des débouchés extérieurs était seul capable de donner à chaque industrie nationale l'impulsion dont elle a besoin pour progresser à un rythme rapide.

On hésite parfois à donner à ce facteur de croissance que constitue la demande externe toute l'attention qu'il mérite, parce que l'on observe que les ventes à l'étranger représentent toujours une fraction relativement faible des ventes totales de l'industrie.

Cette hésitation ne se justifie pas, cependant, si l'on considère que l'élargissement des débouchés à l'extérieur agit sur le montant des investissements et que cette action est ensuite considérablement amplifiée par le jeu du « multiplicateur ».

Quand une économie utilise normalement sa capacité de production, l'élargissement des débouchés à l'étranger suscite des investissements. Et ces investissements tendent à engendrer une augmentation de la production nationale égale à plusieurs fois leur propre montant. Si un tel processus se développe, on constate bien entendu que les ventes à l'intérieur augmentent et que cette augmentation est beaucoup plus importante que l'augmentation des ventes à l'étranger. Il n'en est pas moins certain que l'élargissement du marché intérieur n'est qu'une *conséquence* de l'élargissement des débouchés extérieurs.

Supposons que pour augmenter les ventes à l'étranger de 100, un pays fasse des investissements additionnels de 200. Si le « multiplicateur » est égal à 3, le revenu national augmente de 600. Ainsi les ventes à l'intérieur sont augmentées de 500 (600 — 100) tandis que les ventes à l'étranger n'augmentent que de 100. En dépit de cette disproportion, il faut admettre que la cause initiale de l'augmentation du revenu national est l'augmentation des ventes à l'étranger.

Il paraît donc possible qu'un élargissement donné des débouchés à l'extérieur engendre une croissance rapide de l'industrie d'un pays, même si ce pays n'exporte qu'une fraction relativement faible de sa production. Cette conclusion, toutefois, ne doit nullement nous inciter à penser que la puissance de l'impulsion donnée par le commerce extérieur à l'expansion industrielle soit *indépendante* du rapport des exportations à la production.

De ce point de vue, il faut immédiatement distinguer le cas des Etats-Unis de celui des autres pays. En 1957, l'Allemagne occidentale a exporté 25 % de son produit national brut, la

Grande-Bretagne 20 %, l'Italie et le Japon 14 %, la France 13 %. Quant aux Etats-Unis, ils n'ont exporté que 5 % de leur produit national brut dans cette même année (13).

Ces chiffres sont relatifs aux exportations totales. Si l'on tenait compte maintenant des seules exportations industrielles, le contraste ne serait pas moins net puisqu'aux Etats-Unis on trouve dans les exportations totales environ 15 % de produits alimentaires (y compris boissons et tabac), proportion qui n'est dépassée que dans le cas de l'Italie (20 %) et qui est très inférieure en Allemagne occidentale, en Grande-Bretagne et au Japon.

Nous devons donc préciser tout de suite que même si les Etats-Unis avaient développé leurs exportations à un rythme égal à celui des quatre pays à expansion rapide, cela n'aurait pu avoir un effet aussi important sur la croissance industrielle que dans ces quatre pays.

Si donc on admettait l'interprétation que nous suggérons, on pourrait poser les trois conclusions suivantes :

1) La supériorité du taux de croissance industrielle au Japon, en Allemagne occidentale, en Italie et en France tient à la supériorité du rythme de croissance des exportations industrielles de ces pays, qui tous exportent une fraction importante de leur production.

2) L'infériorité du taux de croissance industrielle de la Grande-Bretagne tient à l'infériorité du rythme de croissance de ses exportations, car il s'agit, cette fois encore, d'un pays qui exporte une fraction importante de sa production.

3) L'infériorité du taux de croissance industrielle des Etats-Unis tient *à la fois* au fait que ce pays n'exporte qu'une faible fraction de sa production et au fait que le rythme de développement de ses exportations a été relativement lent.

Si l'on admet ces conclusions, il convient alors de se demander pourquoi, dans les pays étudiés, les rythmes de développement des exportations ont été si différents.

(13) D'après l'*Annuaire de Statistiques des Comptabilités nationales*, O. N. U., 1958.

III

LA DISPARITÉ DANS LA CROISSANCE DES EXPORTATIONS

En vue d'expliquer la disparité des taux de croissance des exportations, nous tenterons, tout d'abord, de mettre en évidence les facteurs *généraux* qui ont pu contribuer à promouvoir la reprise du développement commercial dans l'ensemble du monde occidental. Puis nous nous demanderons pourquoi le Royaume-Uni et les Etats-Unis n'ont pas participé, comme les autres pays, au mouvement général.

Par rapport au problème qui nous occupe, il y a un très grand intérêt à distinguer, en ce qui concerne les pays industriels, les exportations qu'ils réalisent, d'une part vers des pays industriels, d'autre part vers des pays non-industriels.

En considérant comme zone industrielle l'Europe occidentale (O. E. C. E.), l'Amérique du Nord, et le Japon, on trouve que dans la période 1951-1958, les exportations de cette zone vers le reste du monde, c'est-à-dire vers les régions non industrialisées, ont représenté 41 % de ses exportations totales (les exportations vers les pays socialistes étant exclues) (14).

On entend fréquemment dire que l'importance relative, dans le commerce mondial, des échanges entre pays industriels et pays non industriels, diminue progressivement. En fait, cette affirmation paraît traduire assez mal la réalité.

Dans la période récente, ce sont surtout les *importations* des pays industriels en provenance des autres qui ont diminué. Mais les *exportations* des pays industriels vers les autres n'ont pas changé dans une mesure très sensible, au moins jusqu'à une période toute récente. Ces exportations représentent 43 % des exportations totales des pays industriels en 1951 et 42 % en 1958. D'autre part, si l'on se réfère à des périodes plus anciennes, on constate que les exportations des pays industriels vers les autres ont représenté dans la dernière décade une part des exportations

(14) Cf. *L'Evolution du commerce international*, Rapport du G. A. T. T., Genève, 1958, appendice tableau A, et *Annuaire Statistique de l'O. N. U.*, 1959, p. 390.

totales plus importante qu'avant la crise de 1929. En 1928, en effet, la part dont il s'agit n'était que de 36 % (15).

Il est certes possible que la réalisation du Marché Commun, en augmentant les échanges intereuropéens, diminue prochainement l'importance relative des exportations des pays industriels vers les autres pays. Toutefois si nous nous en tenons à la période de 1951-1959, nous constatons que les pays non-industriels ont représenté, pour les pays industriels, un débouché presque aussi important que les pays industriels eux-mêmes. D'autre part, nous constatons également qu'au moins jusqu'en 1959 l'importance relative de ce débouché n'a guère changé, ce qui signifie que les exportations vers les pays non-industriels ont progressé à peu près au même rythme que les échanges des pays industriels entre eux.

En ce qui concerne les exportations vers les pays industriels, leur développement rapide semble pouvoir s'expliquer par deux facteurs principaux. D'une part, ce développement peut être considéré comme un phénomène de compensation par rapport au ralentissement extrême des échanges provoqué par la crise de 1929, puis par la guerre. En 1938, le commerce mondial était encore inférieur à ce qu'il avait été en 1929. Lorsqu'après la fin de la période de reconstruction vers 1949, le monde occidental s'orienta vers la « libération des échanges » et réussit à la réaliser dans une large mesure, cela ne pouvait manquer d'engendrer un vif développement du commerce entre les pays industriels.

Un autre facteur qui a dû jouer dans le même sens est la compénétration plus intime entre les économies des divers pays industriels, qui s'est réalisée à la faveur de la guerre d'abord, puis grâce aux alliances qui se sont développées entre ces pays. Les revenus des divers pays tendent à se rapprocher, les techniques sont comparées et imitées : cela doit contribuer à développer les échanges. La réalisation du « marché commun » en Europe, doit évidemment exercer une action semblable, qui d'ailleurs est déjà nettement ressentie.

Quant au développement (tout aussi rapide jusqu'à une date très récente) des exportations vers les pays non-industriels, il s'explique à la fois par des facteurs politiques et des facteurs financiers.

(15) Même source.

On ne saurait douter que le processus de « décolonisation », qui s'est manifesté depuis la fin de la seconde guerre mondiale, ait entraîné un accroissement énorme des besoins d'équipement et en général de produits industriels dans les pays sous-développés. Mais, bien entendu, ces besoins ne peuvent être satisfaits que dans la mesure où les Etats nouveaux disposent de moyens de paiement. Ils ont certes développé leurs exportations de matières premières et de denrées alimentaires vers les pays industriels. Cependant, un autre fait a joué ici un rôle considérable : la reprise des transferts massifs de capitaux des pays industriels vers les pays arriérés.

D'une part, les placements de capitaux privés à long terme ont repris. Leur rythme (autour d'un milliard de dollars par an en 1954-56) est demeuré assez modeste (16). Mais il faut y ajouter les dons et prêts gouvernementaux qui représentent 2 milliards de dollars par an en 1953-57 (17).

La masse des moyens de paiements ainsi obtenus annuellement par les pays non-industriels représente une somme globale qui, relativement à la valeur du commerce mondial, revêt à peu près la même importance que les transferts de capitaux privés vers ces mêmes régions dans les années qui ont précédé la guerre de 1914 (18).

On comprend donc que les pays sous-développés aient rapidement développé leurs achats dans les pays avancés. Et peut-être faut-il voir là le phénomène *le plus important* dans le domaine qui nous occupe.

En s'inspirant, en effet, des réflexions que nous avons présentées plus haut sur les conditions de la croissance, on pourrait soutenir que le développement industriel des pays avancés *dans leur ensemble* dépend des débouchés nouveaux que cet ensemble de pays trouve *à l'extérieur*, c'est-à-dire évidemment *dans les régions arriérées*. De ce point de vue, le développement du commerce entre les pays avancés eux-mêmes apparaîtrait (dans une large mesure) comme une *conséquence* de l'expansion générale engendrée par la croissance du commerce avec les pays arriérés. Certes une telle présentation des faits devrait s'accompagner de multiples réserves permettant de mettre en évidence le rôle pos-

(16) *L'évolution du Commerce international, op. cit.*, p. 33.
(17) *Id.*, p. 34.
(18) Voir à ce sujet les chiffres que nous présentons dans notre étude déjà citée sur *Le rôle des débouchés préalables.*

sible ou probable de facteurs tels que les progrès techniques, l'évolution des législations relatives au commerce et au change, les accords internationaux, etc... Toutefois ces réserves ne devraient pas sans doute empêcher d'admettre, en dernière analyse, que la reprise du développement des exportations de produits industriels en direction des pays sous-développés a dû jouer un rôle moteur tout à fait essentiel dans l'expansion commerciale et industrielle des pays avancés (19).

On voit donc quelles causes principales ont pu engendrer, dans les années récentes, le développement rapide des exportations de l'ensemble des pays industriels. Le problème qui se pose à nous maintenant est celui de savoir pourquoi le Royaume-Uni et les Etats-Unis n'ont pas bénéficié ou ont relativement peu bénéficié de ces puissantes impulsions.

Pourquoi les acheteurs de produits industriels ont-ils, depuis dix ans, adressé une fraction croissante de leurs commandes à des pays autres que les Etats-Unis et la Grande-Bretagne ? Pour des raisons très diverses sans aucun doute qui sont à la fois politiques et économiques. N'ayant pas la prétention de traiter de façon exhaustive un problème aussi complexe, nous laisserons de côté les facteurs politiques pour nous en tenir aux motifs économiques qui ont pu guider les acheteurs. Ces motifs peuvent en principe être ramenés à deux : on achète dans un pays plutôt que dans un autre, soit parce que les prix sont plus avantageux dans le premier pays, soit parce qu'il est plus aisé de se procurer des moyens de paiement valables dans le premier pays. S'il en est bien ainsi, on peut avancer certaines raisons qui permettent de penser que dans le cas du Royaume-Uni c'est principalement le premier motif qui a joué, tandis que dans le cas des Etats-Unis c'est plutôt le second.

La stagnation relative du commerce extérieur britannique a naturellement donné lieu, en Angleterre même, à de multiples commentaires. On s'est demandé, notamment, si la structure même du commerce britannique, tant du point de vue de la

(19) C'est bien pour cette raison, nous semble-t-il, que dans le cadre des efforts qui sont déployés pour réaliser l'unité économique des nations de l'Europe occidentale, la question de leurs relations avec les pays sous-développés prend une telle importance. Voir à ce sujet l'étude du Professeur André Marchal « De quelques faux dogmes en matière d'organisation européenne », *Revue Economique*, 1960, p. 673-705, et l'étude du Professeur Gaston Leduc « La Communauté économique européenne et les pays sous-développés », *Revue Economique*, 1960, p. 882-913.

nature des produits exportés que du point de vue de son orientation géographique, n'était pas responsable du fait en question. Une enquête officielle menée à ce sujet, pour les années 1951-1955, a conclu que la Grande-Bretagne, en effet, avait dû souffrir du fait qu'elle exporte traditionnellement une grande quantité de produits textiles, dont la part dans le commerce mondial est en nette régression, et aussi parce qu'une très large fraction des exportations britanniques se dirige vers des pays sous-développés de la zone sterling qui ont particulièrement souffert, après 1951, de la baisse des prix des matières premières. Toutefois les enquêteurs ont indiqué qu'à leur avis on ne pouvait expliquer par ces deux causes pas plus du quart de la réduction constatée dans la part britannique des exportations mondiales (20). Il faut donc trouver encore une autre explication. Il nous semble qu'on doit la chercher du côté de l'évolution des prix britanniques à l'exportation.

Il est particulièrement difficile de comparer l'évolution, dans divers pays, des prix de revient et des prix de vente des marchandises exportées. Ces prix, en effet, dépendent de trois facteurs essentiels, au moins : l'évolution de la productivité du travail dans les industries exportatrices, l'évolution des salaires réels et l'évolution des taux de change des pays considérés. Et il est particulièrement difficile de déterminer l'action de ces trois facteurs pour la raison que l'évolution des deux premiers semble bien être autant la *conséquence* que la cause du développement des exportations : dans un pays en expansion rapide, la productivité du travail augmente rapidement, en général, et les salaires réels augmentent eux aussi.

De toutes manières, cependant, si l'on se place à un moment quelconque du temps auquel les prix intérieurs des produits dans chaque pays sont donnés, la position de ces pays dans la compétition internationale dépend de leurs taux de change.

Or la Grande-Bretagne, de ce point de vue, nous apparaît comme un pays qui, depuis dix ans, a constamment lutté pour maintenir un change invariable en dépit de la situation défavorable de ses comptes. Elle a adopté cette position, tout comme dans les années qui ont suivi la première guerre mondiale, afin de maintenir le prestige de la livre et de préparer son retour

(20) D'après A. Shonfield, *British economic Policy since the war*, Penguin Books, 1958, p. 83.

à la convertibilité. Les avantages financiers ainsi obtenus ont peut-être été considérables. Mais il est probable qu'il en est résulté aussi une surévaluation quasi-permanente de la Livre, qui a fait de la Grande-Bretagne un « pays cher » et a empêché l'essor de son commerce extérieur.

Les Etats-Unis, également, ont pu apparaître, depuis dix ans, comme un « pays cher ». Toutefois il est probable que dans leur cas, un autre facteur a joué qu'il suffira de rappeler car il a donné lieu à d'abondantes discussions : la rareté du dollar.

Le dollar, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, est une monnaie rare en ce sens que par rapport à presque toutes les régions du monde la balance commerciale des Etats-Unis est excédentaire. Les excédents d'exportations, il est vrai, ont été compensés par des investissements et des prêts gouvernementaux d'une grande ampleur. Toutefois jusqu'à une date récente, la plupart des pays ont constamment éprouvé de grandes difficultés dans le règlement de leurs comptes avec les Etats-Unis. Dans ces conditions, il ne faut pas s'étonner de constater qu'ils aient cherché à orienter la plus large fraction possible de leurs achats de produits industriels vers des pays autres que les Etats-Unis, c'est-à-dire pratiquement vers les pays de l'Europe continentale où les prix étaient plus avantageux que ceux de la Grande-Bretagne, et vers le Japon.

Telles sont, nous semble-t-il, les grandes lignes de l'explication qui pourrait être donnée des disparités constatées dans les taux de croissance du commerce extérieur. Si le rythme de croissance des exportations commande le rythme du développement industriel dans les pays qui exportent une fraction importante de leur production, les facteurs qui viennent d'être mis en évidence sont aussi ceux qui expliquent le contraste si net, sur le plan de la croissance industrielle, entre la Grande-Bretagne et des pays tels que l'Allemagne, la France, le Japon ou l'Italie. Quant aux Etats-Unis, nous avons déjà vu que leur cas est très particulier en raison du faible taux d'exportation que l'on trouve dans ce pays.

Si l'on admettait (hypothèse évidemment grossière) que l'impulsion donnée à une économie nationale par le développement de ses exportations à un rythme donné est proportionnelle à la part que ces exportations représentent dans le produit national, on devrait dire que les Etats-Unis auraient dû développer leurs

exportations trois fois *plus vite* que la France ou l'Italie pour bénéficier du rythme de croissance industrielle constaté dans ces pays.

Dans la réalité nous sommes bien loin du compte, puisqu'au contraire les exportations américaines se sont développées beaucoup plus lentement que celles de l'Europe continentale. Mais c'est précisément ce qui fait l'acuité du problème américain de la croissance. Il ne serait sans doute pas très difficile à la Grande-Bretagne de donner une cadence de développement plus rapide à son industrie en améliorant sa position sur le marché mondial. Il n'en est pas de même pour les Etats-Unis. Leur potentiel de production est tel, en effet, que s'ils voulaient devenir, à la manière des pays européens ou du Japon, un pays fondamentalement axé sur le commerce extérieur, il leur faudrait inonder littéralement le monde de leurs produits, au risque de déclencher en Europe ou ailleurs de véritables catastrophes économiques. Pour cette raison, il n'est peut-être pas de question plus grave aujourd'hui que celle de savoir par quels moyens le nouveau gouvernement des Etats-Unis va entreprendre de porter remède à la stagnation industrielle et dans quelle voie il entend s'engager.

IV

LA RÉCENTE EXPANSION FRANÇAISE

Nous avons proposé, dans cette étude, d'expliquer par la disparité des taux de croissance du commerce extérieur la diversité des taux d'expansion industrielle. Ecrivant en France en 1961, il nous paraît impossible de ne pas rappeler, en terminant, les principales données d'une expérience que notre pays vit depuis la fin de 1958, expérience qui paraît confirmer la thèse générale que nous avons proposée.

L'année 1958 avait été en France caractérisée par une récession très nette, quoique lente. Et dans les dernières semaines de l'année, nul n'osait prévoir la moindre amélioration pour les mois à venir. Le pessimisme général peut être observé, par exemple, dans le rapport de M. Malterre sur les « Prévisions économiques pour le premier semestre de 1959 », présenté au Conseil Economique les 17 et 18 décembre 1958.

« Il y a lieu de remarquer, disait M. Malterre, que les indices corrigés montrent une légère baisse de l'indice global de production. Les enquêtes auprès des chefs d'entreprises, qui ont eu lieu au mois d'octobre, font apparaître une majorité de réponses prévoyant une stagnation de la production, voire même une baisse, tandis qu'il existe une faible minorité de réponses où les chefs d'entreprises estiment qu'il y aura une augmentation de la production de leur entreprise ou de leur branche d'activité. »

Un peu plus loin M. Malterre écrit encore : « Le rapporteur aboutit en définitive à des conclusions qui sont forcément prudentes. Honnêtement, il n'a rien trouvé jusqu'à présent dans les indices ou dans les conversations qu'il a eues, lui permettant d'écrire que la prospérité est au coin de la rue... Le rapporteur pense que l'économie française est sur un palier avec une tendance à la baisse de la production ».

Tous les jugements que l'on peut rencontrer, à la même époque, et même un peu plus tard, dans la presse économique, rejoignent celui de M. Malterre.

Pourtant quelques semaines plus tard, la production industrielle en France retrouvait un rythme d'expansion rapide qui fera passer l'indice normal (corrigé des variations saisonnières) de 145 en janvier 1959 à 171 en janvier 1960, ce qui représente une augmentation de 18 % dans l'année.

On ne saurait douter, nous semble-t-il, que ce retournement si rapide et si imprévu de la conjoncture française ait été provoqué par l'expansion des exportations. Déjà, pour le quatrième trimestre de 1958, l'indice du volume des exportations françaises dépasse de 15 % le niveau atteint dans le trimestre correspondant de 1957. Pour l'année 1959, dans son ensemble, le même indice dépasse de 20 % le niveau qu'il avait atteint pour 1958.

Certes, ce phénomène n'est pas propre à la France. Dans toute l'Europe occidentale, les exportations se développent rapidement en 1959. Mais c'est en France que l'expansion est la plus forte. Il ne faut pas douter que cela soit dû à l'opération monétaire des 27-28 décembre 1958, qui entraîne, notamment, une dévaluation de 17,55 % de la valeur du franc par rapport au dollar.

Le parallélisme entre la reprise de l'exportation et la reprise de l'expansion industrielle semble être si étroit dans le cas examiné qu'il risque de mettre en question l'explication de la croissance que nous avons proposée plus haut. Nous disions que

l'élargissement des débouchés à l'extérieur devait entraîner la croissance, tout d'abord, des investissements, puis par l'intermédiaire du multiplicateur, de la production. Si un tel processus se déroulait conformément à la description que la théorie économique peut en donner, un intervalle de temps assez long (un an ou davantage) devrait s'écouler avant qu'une reprise du commerce extérieur puisse faire sentir pleinement ses effets sur la production. Or, dans le cas que nous examinons, le délai semble réduit à quelques semaines, à trois mois au plus. Cet embarras qui peut naître à l'examen d'une expérience apparemment « trop probante » disparaît cependant si l'on considère que dans la pratique, les facteurs spéculatifs jouent un rôle déterminant dans l'orientation à court terme de la conjoncture économique. La dévaluation de décembre 1958, jointe à plusieurs autres facteurs de caractère proprement politique, a engendré de façon quasi instantanée un courant d'optimisme dans les milieux d'affaires, d'où est résultée une fièvre d'achats qui mit fin très rapidement au marasme de la production industrielle. Il ne faut certes pas sous-estimer l'action de semblables facteurs. Toutefois la spéculation ne peut expliquer un phénomène aussi profond et durable que la reprise de la production industrielle française depuis le début de l'année 1959. Si cette reprise s'est poursuivie jusqu'au moment où nous écrivons, c'est que les entreprises ont investi pour faire face à la demande croissante, et que ces investissements ont engendré un certain excès de la demande globale par rapport à l'offre globale, qui, à son tour, a engendré de nouveaux investissements et une augmentation continue de la valeur de la production (21).

Cette expérience française de la reprise de l'expansion industrielle par le développement de l'exportation nous paraît d'autant plus intéressante que fréquemment on entend dire que la France n'est pas un pays dont l'économie est étroitement liée aux marchés extérieurs.

Et il est bien vrai, en effet, que la France dépend moins de

(21) En présentant cette conclusion, nous avons conscience de simplifier d'une manière excessive les relations qui ont pu donner naissance à la récente expansion française. Nous voudrions donc préciser que notre intention a été seulement de présenter, très brièvement, une illustration de l'idée qui a été développée dans les premiers paragraphes de cette étude. En ce qui concerne plus particulièrement les effets de l'opération monétaire de décembre 1958 et l'évolution de la conjoncture française, nous nous permettrons de renvoyer le lecteur aux études spécialement consacrées à ce sujet par le Professeur Maurice Byé (« L'opération des 27-28 décembre 1958 », *Revue Economique*, 1959, p. 161-201) et par le Professeur Jean Weiller (« Echanges extérieurs et politique commerciale », *Revue d'Economie Politique*, 1959, p. 731-754).

l'étranger que d'autres pays, tant du point de vue de ses approvisionnements que du point de vue de ses débouchés. Avec des exportations se montant à 2.768 milliards d'anciens francs en 1959, c'est 15,5 % de la valeur totale de la production nationale brute qui sort de nos frontières. Cette proportion est notablement plus élevée en Grande-Bretagne ou en Allemagne occidentale.

Toutefois on doit remarquer, tout d'abord, que la part des exportations dans la production nationale est en augmentation sensible depuis dix ans, puisqu'elle n'était que de 10,5 % en 1949.

Mais par ailleurs, si l'on tente une analyse plus précise, on s'aperçoit vite du fait que selon les secteurs de la production, le rapport des produits exportés à la production totale varie dans une mesure considérable, de sorte que pour certains secteurs, ce rapport est très supérieur au rapport moyen.

Les rapports dont nous parlons peuvent être établis sur la base du *Tableau économique* de l'année 1951 dressé par le Service des Etudes Economiques du Ministère des Finances.

De ce tableau, nous pouvons tirer la liste suivante des produits pour lesquels les exportations représentent plus de 10 % des ventes totales (1) :

Constructions métalliques	92,30 %
Alcool éthylique dénaturé	56,19 %
Minerai de fer	40,17 %
Matériel roulant chemin de fer	36,28 %
Emballages et récipients en bois	27,43 %
Articles en matières plastiques	26,82 %
Laines cardées et peignées, filés de laine	21,33 %
Bois en grumes	19,90 %
Produits chimiques minéraux	19,37 %
Mercerie	17,43 %
Fourrages	16 %
Articles en grès et céramique	15,28 %
Tissus	14,85 %
Filés de fibres artificielles et synthétiques	14,88 %
Petit matériel et appareillage électrique	14,38 %
Minerais non ferreux	14,35 %
Véhicules routiers et pièces	13,72 %
Equipement pour l'industrie	13,36 %
Filets, sacs, bâches, ficelles, cordes	13,17 %
Pneus et bandages	12,60 %
Produits chimiques organiques	11,94 %
Bois sciés et articles en bois	11,87 %
Acier	11,80 %
Articles métalliques	11,51 %
Parfumerie	10,45 %

(1) Voir *Tableau économique de l'année 1951*, Paris 1957, Comptes de Transactions détaillés en 157 postes, p. 354 à p. 443.

Si l'on admet qu'en 1951 le rapport moyen des exportations à la production nationale était encore proche de 10 %, on voit que pour tous les groupes de produits énumérés le rapport est supérieur à la moyenne nationale. Or, parmi ces produits il en est un grand nombre qui intéressent des secteurs de l'industrie dans lesquels les investissements sont très importants (métallurgie, textile, chimie, etc...). On comprend dès lors que le développement des exportations puisse susciter des vagues d'investissements dans l'industrie et déclencher le processus de l'expansion.

Au surplus, si la France est souvent présentée comme un pays qui se suffit à lui-même dans une mesure plus large que tel autre pays, c'est sans doute parce qu'elle contient un secteur agricole qui, du point de vue de la répartition de la population active, tient une place exceptionnellement élevée relativement aux autres grands pays industriels.

Ce phénomène s'explique lui-même par la concentration de l'industrie dans quelques régions, et l'existence dans notre pays de vastes zones non industrialisées que l'on peut qualifier, à de multiples points de vue, de « retardataires ».

Il est vrai que ces régions non industrialisées demeurent dans une large mesure isolées du circuit des échanges mondiaux. Mais c'est que d'abord elles sont isolées du circuit des échanges nationaux. En réalité, il faudrait pouvoir étudier, non pas le degré de dépendance de l'économie française dans son ensemble, à l'égard de l'étranger, mais le degré de dépendance *des régions industrialisées* de notre pays. Cette étude n'est pas aisée dans l'état actuel de la documentation. Toutefois on peut penser qu'elle serait extrêmement révélatrice, et mettrait en évidence, mieux encore que les chiffres dont nous pouvons disposer, l'influence exercée sur la croissance industrielle de notre pays par le développement de ses exportations.

Henri DENIS.

LE PROTECTIONNISME FISCAL DANS LE MARCHÉ COMMUN*

L'objet de la présente étude est de rechercher la mesure dans laquelle le progrès vers un marché commun *effectif* pourrait être freiné par des dispositions fiscales que les pays membres ont adoptées ou ont le droit d'adopter sans contrevenir à la lettre du traité de Rome.

Un marché commun *effectif* est ici défini comme un marché où sont respectés les principes d'unicité des prix et de non discrimination. On se propose donc d'examiner quels systèmes fiscaux applicables aux échanges entre Etats membres sont ou ne sont pas compatibles avec ces principes essentiels.

I. — LES TENDANCES RÉCENTES DE LA FISCALITÉ DANS LE MARCHÉ COMMUN

En 1960, deux pays membres ont relevé les taux des taxes sur le chiffre d'affaires de façon à frapper plus lourdement les importations et à augmenter les ristournes à l'exportation. Ces deux pays appliquent le système de la taxe cumulative à cascade avec des taux variant d'un produit à l'autre.

Pour l'un des deux, on lit dans une dépêche d'agence : « Le « mardi premier mars 1960 est entré en vigueur l'arrêté... qui « modifie une nouvelle fois les taux de taxe de transmission à « l'importation... Toutes les modifications vont dans le sens de « la hausse (dans certains cas il s'agit de majorations considé- « rables), et elles concernent cette fois un très grand nombre de « produits... »

* L'auteur remercie les professeurs René Courtin, Maurice Allais et Gottfried Haberler de leur intérêt et de leurs avis.

Pour l'autre, il s'agit de l'extension, au premier septembre 1960, du système de ristournes à l'exportation et de taxes à l'importation, désormais applicable à un plus grand nombre de produits, et à des taux plus élevés. Ce système avait modestement débuté, en 1952, par le remboursement, limité à des taux réduits, de la taxe sur le chiffre d'affaires, en faveur de l'exportation d'un petit nombre de produits industriels ; mais, à la suite de nombreux remaniements, la liste des produits soumis à ce régime était devenue très longue, les taux s'étaient élevés et une taxe de péréquation avait été créée à l'importation. Par les décisions entrées en vigueur le premier septembre, la liste des produits est encore augmentée et de façon à comprendre des produits agricoles, les taux sont relevés, et le mode de calcul modifié afin d'obtenir une hausse plus forte encore.

Il est clair que la baisse des droits de douane prévue par le traité peut être plus que compensée par l'augmentation des taxes exigibles à l'importation. En Belgique, par exemple, les taxes de transmission sur les importations ont un produit double de celui des douanes, tandis que, par des méthodes complexes, les exportations sont, dans l'ensemble, détaxées. Dans le pays importateur, les prix payés par les consommateurs pour les produits étrangers ne baisseront pas comme on aurait pu l'espérer à la suite de la réduction du droit de douane, et le principe d'unicité des prix ne sera pas respecté. Il ne le sera pas, même si l'augmentation de la taxe prélevée correspond exactement à l'augmentation de la taxe sur les produits nationaux réputés « de même nature » — comme le veut le traité de Rome. Quant aux pays qui ne font pas partie du marché commun, leurs exportations ne bénéficient pas des diminutions de droits de douane, mais sont pleinement frappées par les mesures fiscales.

Ces précédents font craindre que les Etats membres ne cèdent, chaque fois que se manifestera un besoin de recettes, à la tentation de relever les taux des taxes sur le chiffre d'affaires, et en les manipulant de façon à viser principalement les produits importés (1).

(1) Cependant, sur proposition de la Commission de la C. E. E., un accord inter-gouvernemental prévoyant une procédure de consultation avant toute modification de ces taxes et ristournes a été adopté le 21 juin 1960. Les raisons des modifications proposées devront découler de considérations de technique fiscale, et non de considérations de politique économique.

II. — LES DEUX SYSTÈMES FISCAUX POSSIBLES APPLICABLES AUX ÉCHANGES DANS LE MARCHÉ COMMUN

Le problème du régime fiscal applicable aux importations et exportations entre des Etats désireux de former un marché commun tient à la multiplicité et à l'inégalité des taux des taxes sur le chiffre d'affaires, à la différence des modes de perception et à l'existence de pratiques fiscales inspirées par les politiques nationales concernant le taux de change. Chaque pays a un régime propre, original.

On peut distinguer deux systèmes de base auxquels se rattachent les pratiques concrètes : le système de l'imposition fiscale dans le pays d'origine, et celui de l'imposition fiscale dans le pays de destination. Dans le premier, la taxe (ou, très souvent, les taxes) sur le chiffre d'affaires s'applique uniformément aux produits nationaux, sans que soit prise en considération leur destination géographique, selon qu'ils sont exportés ou non ; quant aux produits importés, ils sont censés avoir acquitté les taxes en vigueur dans le pays de provenance, et ils ne sont donc pas soumis à la taxe nationale sur le chiffre d'affaires, sauf en ce qui concerne la transformation et la distribution à l'intérieur du pays. Il n'y a ni ristourne (à l'exportation), ni imposition (à l'importation), donc pas de nécessité de contrôle fiscal spécial s'ajoutant aux contrôles qui s'exercent normalement sur les transactions intérieures.

Dans le second système, au contraire, le pays importateur prélève sur le produit importé, outre le droit de douane en vigueur, les taxes sur le chiffre d'affaires applicables à la même catégorie de produits dans le cas d'une production intérieure. A cette imposition fiscale à l'importation correspond le plus souvent une ristourne totale ou partielle, officielle ou camouflée, de la taxe sur la production intérieure quand le producteur ou vendeur administre la preuve qu'il a exporté ou exporte la marchandise en question. Un contrôle spécial est donc nécessaire afin de s'assurer que toutes les importations paient bien la taxe prévue et que seules les exportations obtiennent la ristourne.

En dehors de la question de l'étendue du contrôle, y a-t-il des

différences fondamentales entre ces deux systèmes ? Il en est au moins une, dans le domaine du change. Le taux de change « d'équilibre » ne peut évidemment pas être le même dans les deux systèmes. Si un certain équilibre est atteint avec le système de ristourne et d'imposition, le même taux de change, dans l'autre système, serait incompatible avec cet équilibre. Comme il existe fréquemment plusieurs taux de la taxe sur le chiffre d'affaires (en France les taux de la taxe sur la valeur ajoutée ont été récemment ramenés à quatre, mais il faut tenir compte d'exemptions diverses) et comme certaines transactions (services, etc...) échappent au système de ristourne et d'imposition, ce dernier apparaît comme un régime de changes multiples compliqué à l'extrême ; ainsi en Amérique latine arrive-t-il qu'on ne parvienne pas sans difficulté à établir la liste complète des taux de change effectifs, parce que les taux de change « de base » peuvent être combinés de multiples façons suivant la transaction en cause. De même, dans le système des taxes cumulatives à cascade, et même dans celui de la taxe à la valeur ajoutée à taux multiples, on ne peut dire au juste quelle est l'imposition qui frappe les différents secteurs parce qu'il faudrait pour l'établir disposer d'une table d'*input-output* et connaître les prix réels de toutes les transactions intermédiaires.

III. — LE SYSTÈME RETENU PAR LE TRAITÉ DE ROME SES CAUSES ET SON ORIGINE

Sur quelques deux cent cinquante articles (protocoles non compris), le traité de Rome n'en comporte que cinq portant sur les questions, pourtant essentielles, de fiscalité, du n° 95 au n° 99. Ces articles autorisent les Etats membres à verser, à l'exportation, des ristournes inférieures ou égales aux impositions dont ont été frappés les produits, directement et *indirectement*, ainsi qu'à percevoir, à l'importation, des impositions inférieures ou égales à celles perçues, directement et *indirectement*, sur les produits nationaux similaires. Lorsqu'un Etat perçoit la taxe sur le chiffre d'affaires d'après le système de la taxe cumulative à cascade, il peut, pour simplifier les calculs, procéder à la fixation de taux moyens par catégorie de produits, sans toutefois porter atteinte aux principes énoncés ci-dessus.

En outre, le traité envisage une harmonisation des législations fiscales nationales.

Devant le silence du traité sur divers points, il semble que ce sont les autorités nationales qui apprécieront le montant de l'imposition fiscale ou fixeront des taux moyens pour des catégories déterminées par elles ; si les taux actuels de prélèvement fiscal sur les importations sont inférieurs aux niveaux autorisés, elles pourront les relever ; si l'on a déjà atteint le maximum compatible avec le principe énoncé par le traité, elles pourront procéder à un relèvement général des taxes sur le chiffre d'affaires, qu'il s'agisse de produits importés ou non.

Pourquoi et comment un tel système a-t-il été retenu ? Les raisons possibles ou plausibles sont nombreuses. Nous en retiendrons quatre.

1) Le système retenu est assez généralement appliqué, il s'agit d'une pratique établie,

2) Le système retenu procède (avec des déformations capitales, nous le verrons) de celui adopté par la C. E. C. A.,

3. Un Etat membre en a fait une condition *sine qua non* de sa participation au marché commun, afin d'éviter la dévaluation ou, tout au moins, de la limiter,

4) Les rédacteurs du traité n'ont peut-être pas vu la portée de la question, la mesure dans laquelle un marché commun généralisé diffère d'un marché commun limité à quelques produits seulement.

C'est en examinant la genèse des articles 95 à 99 du traité de Rome que l'on verra comment ont joué ces différentes raisons.

La genèse des articles 95 à 99 du traité de Rome

Les dispositions fiscales du traité de Rome avaient été préparées par l'élaboration de la solution adoptée plusieurs années auparavant par la Haute Autorité de la C. E. C. A., à propos de l'aspect fiscal de la libre circulation du charbon et de l'acier.

Deux thèses s'affrontaient alors. La thèse allemande envisageait un marché unique, les produits, en l'occurrence le charbon et l'acier, circulant entre pays exactement de la même façon qu'à l'intérieur de chaque pays, sans entraves, sans imposition ou ristourne d'aucune sorte. La thèse française, au contraire, n'envisageait pas d'unification des marchés, mais prévoyait une

ristourne à l'exportation et, à l'importation, la perception d'un droit dit de compensation. Cette position s'explique aisément par les circonstances de l'époque, surévaluation du taux de change, ampleur de l'impasse et existence d'une taxe à la valeur ajoutée d'un montant très élevé.

Devant ce conflit entre thèses opposées, la Haute Autorité fit appel à une commission d'experts ainsi composée : président, J. Tinbergen ; membres, L. Dupriez, F. di Fenizio, B. Reddaway. Cette commission commença par distinguer les impôts spécifiques frappant des produits individuels des impôts indirects de caractère général, et admit la nécessité du droit de compensation ou de la ristourne dans le premier cas seulement. En effet, lorsqu'une taxe générale frappe la production d'un pays, mais n'existe pas dans les autres pays, l'équilibre, s'il est compromis, peut être rétabli par la variation du taux de change. En d'autres mots, selon la commission Tinbergen, les notions de désavantage au point de vue de la concurrence internationale et de différence générale entre coûts de production d'un pays à l'autre n'ont aucun sens si elles ne sont basées sur un taux de change ; les seules différences que le taux de change ne peut éliminer sont celles qui résultent d'additions inégales au coût proprement dit des biens faisant l'objet d'échanges internationaux, par exemple de l'application de droits de régie.

On remarquera non seulement l'avis de la commission en matière de taux de change, mais aussi la prudence avec laquelle elle accueille l'idée qu'une taxe générale sur le chiffre d'affaires est cause de désavantage dans la concurrence internationale, alors que cette idée est considérée par certains comme une vérité d'évidence. Constatant que les impôts directs ne font jamais l'objet de ristourne ou de taxe de compensation, la commission précise que ce procédé pourrait pourtant être appliqué à certains d'entre eux, s'il n'y avait l'obstacle de la difficulté de calcul. C'est une difficulté de même nature qui amène la commission à distinguer le « système *a* idéal » du « système *a* réel » ; le « système *a* », c'est celui de la ristourne et de la compensation, alors que le « système *b* » est celui de la libre circulation sans ristourne ni compensation. Dans le « système *a* idéal » il y a égalité rigoureuse entre l'exonération ou la ristourne consenties aux produits exportés d'une part et l'impôt total sur le chiffre d'affaires intervenant normalement dans le prix, d'autre part ; il doit de même

y avoir égalité rigoureuse entre le droit de compensation prélevé à l'importation et l'impôt total sur le chiffre d'affaires perçu sur le même produit dans le pays de destination. Mais ce système idéal n'est en fait jamais appliqué, les ristournes et compensations ne satisfont jamais à ces conditions, parce que l'on n'est pas capable de déterminer l'incidence totale exacte des taxes en question, même lorsqu'elles ne sont pas du type à cascade. La commission insiste donc sur les inévitables imperfections du « système *a* », système forcément arbitraire.

Or, en dépit de ces considérations, nettement favorables au « système *b* » (pas de ristourne, pas de compensation), la commission Tinbergen a préconisé l'adoption d'une variante simple du « système *a* », variante dans laquelle on limite les ristournes et compensations au montant de la taxe sur la transaction finale. Elle y a été amenée par deux raisons :

a) Parce que si le « système *b* » peut parfaitement s'appliquer à des impôts généraux sur le chiffre d'affaires, cela suppose que dans chaque pays le taux en soit uniforme, qu'il soit appliqué à tous les produits, et dans les échanges avec tous les pays. Or, les termes de référence de la commission portaient sur un nombre restreint de produits et de pays : le charbon et l'acier dans les pays membres de la C. E. C. A. Par de nombreux exemples la commission montre qu'il n'est pas possible d'appliquer le « système *b* » au charbon et à l'acier pendant que s'applique toujours le « système *a* » pour les autres produits. Soient par exemple deux pays I et II ayant chacun une taxe sur le chiffre d'affaires, au taux de 20 % dans le premier et au taux de 7 % dans le second, et produisant l'un et l'autre du fil machine et des clous. On suppose également que la tonne de clous coûte, en raison du prix de revient de la transformation du fil machine, 10 % de plus que ce fil. On suppose enfin le fil machine soumis au « système *b* » et les clous soumis au « système *a* ». A partir de ces hypothèses, on voit que les fabricants du pays I pourront vendre, dans le pays II, le fil machine au prix de 100 + 20 (prix de base plus taxe de I non remboursable en « système *b* ») et les clous au prix de (100 + 10) 1,07 (prix de base du fil, plus frais de transformation du fil en clous, plus taxe de compensation de 7 % en II par application du « système *a* »), soit 118 environ. On aboutit donc à un résultat absurde, car le produit élaboré, transformé, c'est-à-dire comportant une valeur ajoutée,

peut être offert à plus bas prix que le produit plus simple dont il est issu. Les exemples pourraient être multipliés : ainsi les pneus pourraient, pour des raisons fiscales, être vendus à plus bas prix que le caoutchouc brut dont ils sont faits, etc... Le regroupement des productions d'un pays à l'autre ne se ferait donc pas suivant les coûts comparés mais dépendrait de conditions artificielles, de systèmes fiscaux appliqués par certains pays seulement à certains produits seulement.

b) Parce que cette variante simple du « système *a* » correspondait à la pratique courante, et qu'ainsi, à suivre les recommandations de la commission, il suffisait de ne rien faire, tandis que si les recommandations avaient été différentes, elles auraient vraisemblablement été ignorées en raison du bouleversement fiscal et de la modification de la politique de change à réaliser contre la volonté arrêtée d'un ou de plusieurs gouvernements. Les experts se sont résignés à la solution de facilité, non par préférence personnelle, mais parce qu'ils auront pensé qu'il valait mieux avoir un marché commun imparfait que pas de marché commun du tout.

Devant le conseil des ministres appelé à examiner la question, l'Italie, la Belgique et le Luxembourg déposèrent un texte demandant à la Haute Autorité de proposer, afin de permettre la recherche d'une solution plus conforme aux principes du marché commun que celle de la ristourne et de la compensation, des mesures devant assurer leur élimination graduelle. Ainsi, quatre délégations sur six s'étaient prononcées pour la libre circulation, sans opérations fiscales autres que celles, normales, du pays d'origine.

La question fut néanmoins soumise à nouvel examen par un comité restreint. Celui-ci, constatant que l'équilibre des paiements n'était pas assuré par la seule combinaison d'un taux de change approprié et de mesures internes de caractère général, mais par des contingents, voire des taux multiples, etc., déclara impossible de dire *a priori* si la concurrence était faussée, une telle conclusion ne pouvant résulter que d'une analyse des coûts, produit par produit ; dans les circonstances du moment, ajoutait-il, il n'était ni opportun ni désirable de revenir sur les conclusions de la commission Tinbergen.

On voit donc le caractère tout à fait exceptionnel des considérations fiscales incorporées dans le traité de Rome, contraires à

l'avis des experts et de la majorité des délégations ayant eu à en connaître à l'origine. C'est que le traité de Rome a été négocié à la hâte et dans le souci de parvenir à une rédaction de compromis. Il n'est pas impossible que, dans leur hâte, les rédacteurs n'aient pas vu toutes les restrictions et conditions apportées à ses conclusions par la commission Tinbergen, qu'ils aient appliqué à un problème *général* une solution adoptée à contrecœur pour un problème *spécifique,* celui du charbon et de l'acier.

IV. — LES INCONVÉNIENTS DU SYSTÈME

Les inconvénients de l'imposition fiscale dans le pays de destination, l'incompatibilité de cette méthode avec un marché vraiment commun, c'est-à-dire unique, sont illustrés par les difficultés que rencontre le Benelux. Il ne s'agit pas d'affirmer que le marché commun des six pays est analogue dans sa conception et ses effets au Benelux, groupement bien plus restreint et différent, mais de montrer que les questions fiscales n'y ont pas reçu la solution espérée et que cet échec a nettement limité la portée de cette union économique. Le Benelux est le fruit d'une longue chaîne de conventions remontant à la deuxième guerre mondiale et dont la mise en application date de 1948. Toute une série d'obstacles aux échanges a été supprimée étape par étape, mais, en dépit d'une décision de principe d'unifier les droits d'accise dès 1950, nombre d'entre eux restent fixés à leurs taux nationaux propres, et la taxe sur le chiffre d'affaires n'a pu être unifiée ni quant au taux, ni quant au mode de perception. Ce n'est pas la raison unique, mais c'est la raison essentielle pour laquelle le Benelux ne constitue pas véritablement un marché commun, un marché unique, comme on le constate grâce à divers indices (échanges de marchandises, mouvements de travailleurs, émission de valeurs mobilières dans le pays partenaire, etc...). Toute personne ayant eu l'occasion d'acheter des produits identiques en Belgique et aux Pays-Bas sait, par expérience personnelle, quelle peut être la différence des prix au passage de la frontière. On pourra distinguer quatre inconvénients essentiels du système d'imposition de la taxe sur le chiffre d'affaires dans le pays de destination. Ce sont :

a) Le maintien indéfini aux frontières d'un système de contrôle douanier ou fiscal, et les discriminations qu'il permet.

b) La discrimination fiscale.

c) L'impossibilité de calculer les montants « normaux » d'imposition ou de ristourne, donc l'inévitabilité de l'arbitraire.

d) Le caractère illusoire de son objet.

a) Le maintien du contrôle aux frontières et le camouflage des discriminations privées

Lorsque l'arsenal des contrôles demeure en place, pour des raisons fiscales sinon pour des raisons douanières, comment espérer voir disparaître les frais, les obstacles administratifs divers, les délais, les monopoles de droit ou de fait ? La « culbute » du prix de la marchandise importée demeurera élevée. A l'heure actuelle, il n'est pas rare de voir, dans certains pays membres, des produits importés réputés « libérés » se vendre à 50 %, voire 100 %, au delà du prix affiché dans le pays d'origine, alors que le droit de douane proprement dit est faible, de l'ordre de 10 %. Comment croire qu'une réduction de 25 ou 50 % d'un droit de douane modeste sur un produit « libéré » puisse provoquer une baisse sensible sur un prix qui double au passage de la frontière ?

b) La discrimination fiscale

Supposons que, dans une économie dont les paiements extérieurs sont équilibrés à un certain taux de change, il soit soudain décidé de créer des taxes sur le chiffre d'affaires à des taux variables, élevés pour les produits faisant l'objet de transactions internationales, faibles pour les autres. Quelles seront les conséquences d'une telle décision ?

Le système des prix relatifs intérieurs en sera modifié, les loyers, les services, les produits alimentaires nationaux, etc., seront moins chers par rapport aux produits importés et exportés. Le transfert de la demande vers les biens et services devenus plus avantageux va inciter les producteurs nationaux à intensifier leurs efforts d'exportation lorsque la création de la taxe aura provoqué l'amenuisement du marché intérieur d'un produit susceptible d'être exporté. Quant aux importations, elles seront freinées par l'imposition d'une taxe officiellement réputée non discriminatoire puisque le produit « identique » d'origine inté-

rieure paie la même taxe, au même taux. Pour voir où peut conduire cette prétendue absence de discrimination, il suffit d'imaginer une taxe très élevée sur un produit dont il n'existe pas de fabrication intérieure. La vignette très élevée imposée aux automobiles immatriculées en France au delà d'une certaine puissance, bien calculée pour ne pas toucher les véhicules de construction française, constitue un exemple intéressant. Par une manipulation appropriée il est possible de stimuler l'exportation de certains produits et de freiner l'importation d'autres produits et d'introduire ainsi un élément d'arbitraire dans le commerce international, la modification des courants commerciaux ne résultant pas des variations autonomes de la demande des acheteurs et de l'offre des vendeurs.

Au début de 1961, les autorités allemandes, forcées de prendre des mesures pour faire face au surplus chronique des comptes avec l'étranger, mais se refusant à apprécier le mark, envisagent de supprimer l'imposition fiscale sur les importations et la ristourne sur les exportations ; mais alors que, par rapport à l'état de choses existant, l'appréciation du mark exercerait un effet uniforme sur les transactions avec l'étranger, la mesure fiscale aura un effet variable d'un produit à l'autre.

c) **L'inévitabilité de l'arbitraire**

L'inévitabilité de l'arbitraire dans ce système d'imposition à l'importation et de ristourne à l'exportation est évidente. Pourquoi comparer les impôts sur le chiffre d'affaires — ou plutôt les évaluations forfaitaires et contestables qui en sont faites — sans tenir le moindre compte des autres impôts et en supposant les taux de change intangibles, et à partir de quelle logique s'empresser de réclamer, au seul vu de leur disparité, une compensation destinée à l'éliminer ?

Si presque tous les auteurs admettent que l'essentiel des impôts directs sur les revenus des personnes physiques demeure effectivement à la charge des contribuables qui les paient, en va-t-il forcément ainsi des impôts directs à la charge des entreprises ? La question est très controversée. Si l'on voit bien comment un impôt direct frappant une seule entreprise diminuera son profit net, on voit moins bien cette diminution lorsque cet impôt s'applique aux revenus de toutes les entreprises. L'impôt

sur les bénéfices des sociétés serait partiellement répercuté « en avant » sous forme de prix plus élevés, et « en arrière » sous forme de moindres salaires. Voici comment s'exprime à ce sujet M. Maurice Lauré pour ce qui concerne la France :

« En fait, les sociétés, dont les bénéfices sont taxés à un taux « uniforme, incorporent assez aisément à leurs prix, en période « de prospérité, le montant de l'impôt correspondant au pour- « centage moyen de bénéfice pratiqué dans leur profession. « Cette pratique est tellement courante que l'on voit figurer « explicitement dans certains cours de comptabilité commer- « ciale, parmi les rubriques-types du prix de revient, le montant « de l'impôt sur les bénéfices. »

Il est donc clair, du point de vue de l'incidence de la fiscalité sur les conditions de la concurrence internationale, il n'y a pas nécessairement une différence essentielle, une différence de nature, entre les taxes sur le chiffre d'affaires (qui ne sont pas nécessairement intégralement répercutées par les entreprises) et les impôts directs sur les bénéfices (qui ne sont pas nécessairement intégralement à la charge des entreprises). A partir du moment où il apparaît que les incidences respectives de ces deux types d'impôts ne sont pas nécessairement différentes, il n'existe plus de raison de baser les taux de compensation et les ristournes sur un type particulier d'impôt que sur la pression fiscale totale. Mais on s'aperçoit alors que la pression fiscale totale n'est guère différente d'un pays du marché commun à l'autre, de sorte qu'une compensation basée sur ces différences n'aurait guère de raison d'être.

Si la pression fiscale et parafiscale est peu différente d'un pays à l'autre, le faible niveau (ou l'absence) de la taxe sur le chiffre d'affaires aura pour contrepartie un niveau élevé d'imposition directe sur les bénéfices des sociétés. Soit un système hypothétique d'application du « système *a* » (ristourne et compensation) : on suppose des échanges commerciaux entre le pays A, où il n'y a pas d'impôts directs mais un taux élevé de la taxe sur le chiffre d'affaires, et le pays B où cette taxe n'existe pas, mais où l'impôt sur les bénéfices des entreprises est lourd. Un produit exporté de A vers B ne paiera pas d'impôt en A puisqu'il bénéficiera de la ristourne à l'exportation, et il n'en paiera pas non plus en B puisque ce pays n'ayant pas de taxe sur le chiffre d'affaires pour sa production propre ne peut, *ex hypothesi*, opé-

rer aucune compensation ; au plus subira-t-il la répercussion de l'impôt direct acquitté par le commerce d'importation et de détail. Par contre, le produit exporté de B vers A sera d'abord grevé d'une charge fiscale en B du fait de l'incidence des impôts directs dans ce pays, puis, à son arrivée en A, il subira la taxe sur le chiffre d'affaires sous prétexte de compensation, ladite taxe n'existant pas dans le pays d'origine. En bref, le courant commercial dans un sens n'acquittera aucun impôt, tandis que le courant commercial en sens inverse l'acquittera deux fois. C'est là un régime fiscal assez étrange.

Admettons un instant qu'il y ait de bonnes raisons pour ne pas tenir compte des impôts directs et que les autorités nationales ne modifient jamais taux et nomenclatures pour exercer contre l'étranger, en pratique, une discrimination qu'interdit le droit. L'arbitraire subsistera puisque l'administration n'est pas en état de savoir quelle est, en fait, l'imposition fiscale. S'il s'agit, par exemple, d'une taxe cumulative à cascade, prendra-t-elle pour norme le montant acquitté par la grande entreprise intégrée, ou celui versée par plusieurs entreprises complémentaires ? Au surplus, cette taxe n'est pas « nette » car il faut, en bonne logique, tenir compte du taux de la même taxe appliqué à l'outillage de l'industrie en question, etc... Le taux adopté par l'administration pour la ristourne et le droit de péréquation pourra fort bien être appréciablement au-dessus ou au-dessous de la norme théorique posée par le traité de Rome. Si la commission du marché commun entend faire procéder par ses services aux calculs nécessaires, il lui faudra prévoir un travail considérable. Quant aux calculs soigneux auxquels se livrent les administrations nationales (et qui aboutissent parfois à des résultats très différents de ceux qui avaient été calculés avec le même soin peu de temps auparavant) il n'est pas possible aux curieux d'en connaître les bases de départ et les méthodes.

d) **Le caractère illusoire de son objet**

Même si l'on pouvait déterminer avec précision les charges fiscales pesant sur chaque produit dans chaque pays, à quoi bon faire ces calculs, à quelle fin, pour quelle raison procéder à ces ristournes et à ces compensations ?

La prétendue nécessité de compenser l'inégalité existant de

pays à pays entre certaines charges fiscales rappelle des argumentations analogues à propos des charges sociales et des droits de douane.

Comment fait-on souvent valoir, le producteur du pays A où l'on paie 25 % de taxe sur le chiffre d'affaires va-t-il pouvoir soutenir la concurrence que lui fait le producteur du pays B où cette taxe n'est que de 10 % ? Cette façon de raisonner rappelle une démonstration, très courante en France avant la dévaluation de décembre 1958, de l'impossibilité de réaliser le marché commun en raison de l'inégalité des charges sociales entre pays membres (précision divertissante, les charges sociales sont encore plus élevées en Italie qu'en France). Cette prétendue démonstration ne tient pas compte de ce que la progression de ce pourcentage de charges sociales peut fort bien se faire aux dépens du salaire proprement dit. Ce qui compte, ce n'est pas l'importance d'un élément de la rémunération totale d'un facteur de production, mais bien le rapport de cette rémunération totale au niveau de productivité, et son évolution, considérée simultanément à celle du taux de change.

Le professeur Haberler qualifie — à bon droit — de « stupide » l'idée que le tarif douanier doit avoir pour objet de compenser la différence de coûts, encore que cette idée soit à la base de certaines législations douanières ; cette observation, faite à propos des différences de salaires, est étendue par son auteur aux différences fiscales de caractère général et au relèvement de coûts de production dû à des mesures de caractère social, mais ne vise pas le cas d'un impôt spécial sur un produit particulier. Il ne fait là que suivre Ricardo (Du protectionnisme agricole, ch. 3, des effets des impôts frappant des produits particuliers).

V. — PEUT-ON ENVISAGER LE RETOUR A UN SYSTÈME DU TYPE " b ", LE SEUL VRAIMENT SATISFAISANT ?

Se poser cette question revient un peu à se demander s'il est possible de parvenir à un marché vraiment commun.

Deux possibilités peuvent être envisagées, selon que l'on modifie le taux de change ou non. S'il n'est pas question de toucher au taux de change, on ne peut passer du système « *a* » au système « *b* » qu'après simplification et harmonisation de toute la

fiscalité. Dans l'autre hypothèse, par contre, il suffit d'harmoniser les taxes spécifiques (droits d'accise, etc.) et d'unifier, dans chaque pays, les taux des taxes sur le chiffre d'affaires ; mais l'on peut, alors, choisir entre deux variantes, selon que l'on adopte de nouveaux taux de change fixes, ou que l'on adopte des changes fluctuants.

a) L'harmonisation de toute la fiscalité

Il est clair, à partir des considérations précédentes, que si l'on admet la désirabilité d'un retour à un système du type « *b* » en raison des inconvénients de tout système du type « *a* », mais en considérant le taux de change (que l'on suppose assurer l'équilibre dans le système initial) comme intangible, il faudrait harmoniser, entre pays membres, non seulement quelques taxes, mais l'ensemble des systèmes fiscaux et créer une fiscalité commune applicable aux échanges avec les pays tiers. L'unification, à l'intérieur de chaque pays, des taux de la taxe sur le chiffre d'affaires n'y suffirait pas. L'harmonisation totale des fiscalités ne laisserait pas inchangée l'incidence directe et indirecte de l'impôt sur les coûts dans chaque pays, et le passage du système « *a* » au système « *b* » entraînerait alors un déséquilibre des paiements, des déficits se produisant dans les pays jusque-là les plus protégés par leurs fiscalités, hors le cas — improbable — de réduction concertée des coûts nominaux. Si le taux de change assurait l'équilibre dans la position initiale, il ne l'assurera plus dans le système nouveau. Si l'un des Etats membres est amené à augmenter ses dépenses improductives pour des raisons politiques (défense nationale, aide aux pays en voie de développement qui lui sont associés, etc...), tandis que les autres n'en éprouvent pas le besoin ou peuvent même réduire leurs dépenses improductives, et s'il n'est plus maître de sa fiscalité — harmonisée — il ne lui restera plus que les expédients temporaires de l'emprunt ou de la création de signes monétaires.

L'harmonisation de toute la fiscalité est une entreprise si difficile dans sa réalisation et si pleine de conséquences une fois réalisée, qu'elle ne se conçoit guère sans unification politique très poussée. Le maintien indéfini du système « *a* » avec tous ses inconvénients est donc l'aboutissement le plus probable d'une entreprise en grand risque d'échec.

(b **La recherche de l'équilibre par la variation des taux de change**

Dans cette hypothèse, il est beaucoup plus aisé de passer d'un système de type « *a* » à un système de type « *b* ». Les conditions nécessaires et suffisantes de cette modification sont l'harmonisation des taxes spécifiques et l'unification, dans chaque pays, des taux des taxes sur le chiffre d'affaires. Le taux unifié pourra être différent d'un pays à l'autre, puisque l'adoption d'un nouveau taux de change approprié a précisément pour but de tenir compte de ces différences dans le cadre du système « *b* » (1). Dans les relations avec les pays tiers, il n'est plus nécessaire d'adopter une fiscalité commune, les produits des pays tiers n'acquittant, en système « *b* », que le droit de douane prévu par le tarif extérieur commun ; mais dans les négociations tarifaires au sein du G. A. T. T. la communauté, faisant valoir qu'elle ne perçoit pas de taxes à l'importation, négocie des réductions du tarif extérieur commun contre des réductions des droits de douane *et des taxes à l'importation* des pays tiers.

On a déjà fait observer combien les changes fluctuants comportaient d'avantages par rapport aux changes fixes pour maintenir l'équilibre des paiements entre états souverains en l'absence d'une discipline monétaire et financière telle qu'assurée par l'étalon-or d'avant 1914, et en cas d'insuffisance des liquidités internationales. Tout récemment les professeurs Haberler et Meade ont dénoncé les tabous qui ont interdit et interdisent toujours le recours aux changes fluctuants dont l'adoption permettrait cependant d'éliminer le déséquilibre monétaire international. Un avantage additionnel des changes fluctuants pourrait être de faciliter le passage du système « *a* » au système « *b* » et le maintien en vigueur de ce dernier système, même en cas de hausse des coûts ou de renforcement de la pression fiscale dans l'un ou plusieurs des pays membres. L'ampleur de la « déprotection » due à l'élimination graduelle des droits de douane dans la communauté et à l'adoption immédiate ou échelonnée, du système « *b* » est difficile à apprécier. L'incertitude à ce sujet s'ajoute à celles tenant à d'autres raisons et rend plus désirable encore la confrontation permanente du marché par rapport à la fidélité inconditionnelle à un taux de change que la recherche même d'un marché commun *effectif* tend à invalider.

René HIGONNET.

(1) Lorsque le taux de la taxe et de la ristourne est unifié, l'effet protectionniste fait place à une dévaluation déguisée qu'il est préférable de reconnaître ouvertement.

CHRONIQUE DE CONJONCTURE

Le conjoncturiste, lorsqu'il s'applique à considérer l'évolution économique à moyen terme, rencontre à chaque instant les problèmes monétaires. Les derniers événements internationaux, dans ce domaine, apportent une nouvelle confirmation à cette observation. Toutefois, s'il convient de poser les problèmes monétaires pour dégager complètement le sens de la conjoncture, peut-être, cependant, n'est-il pas inutile d'écarter immédiatement certaines difficultés qui risquent d'en obscurcir le sens véritable. En effet, tous les échecs des monétaristes viennent de ce qu'ils ont substitué aux problèmes de la production, comme premier principe de l'explication économique, l'un des aspects particuliers de ceux-ci, les phénomènes monétaires. Il est évident qu'on ne saurait distinguer le problème de la conjoncture de celui de la production ; c'est une seule et même question. Or, en négligeant cette considération, de nombreux experts anglo-saxons tentent de nier que les phénomènes de production et d'expansion économique dominent et commandent les problèmes monétaires.

Dans la présente chronique on commencera donc par observer l'évolution des facteurs de production pour aborder, ensuite, les problèmes monétaires internationaux. Envisagés sous cet aspect il devient aisé de comprendre, si l'on veut s'appliquer à dégager correctement une conjoncture à moyen terme, que ces problèmes sont mal posés.

I. — La conjoncture économique des pays occidentaux au début du second trimestre 1961.

A la fin de l'année 1960 la plupart des indices de production et des revenus se situent, dans l'ensemble, nettement au-dessus des niveaux atteints pour l'année 1959. Sans doute, la situation varie suivant qu'on se place sous le point de vue des échanges nationaux ou des échanges internationaux. Cependant, il semble qu'une fois encore on ait confondu le ralentissement des ventes dans les industries de biens de consommation durables (automobiles, appareils électroménagers, etc), avec un ralentissement de l'expansion économique fondamentale. Or, le ralentissement périodique dans les ventes de biens de consommation durables paraît simplement lié au phénomène d'une

offre rapidement croissante face à une demande qui s'adapte avec d'autant plus de retard qu'elle est déjà largement satisfaite. En fait, au début du second trimestre 1961, la conjoncture économique des pays occidentaux présente un ensemble de facteurs nettement favorables à l'expansion en 1961.

1° *L'économie américaine,* après s'être maintenue sur un « palier » d'activité situé à un niveau élevé jusqu'en janvier 1961 manifeste les premiers signes d'une nouvelle accélération du rythme d'expansion. Il convient de noter que pour l'année 1960 l'indice général de la production a atteint 107 (base 100 : 1957) ; les gains hebdomadaires et les revenus personnels ont augmenté assez fortement ; la production d'automobiles a atteint un chiffre peu éloigné du niveau le plus élevé ; les carnets de commandes des machines-outils ont été supérieurs à ceux de 1957 ; la production d'acier s'établit à un niveau supérieur à celui de 1957 et 1958. Les investissements n'accusent aucune tendance au ralentissement. Les dépenses militaires continuent à s'accroître. Or, une grande partie de l'activité industrielle est liée, directement ou indirectement à la défense (1). La mise en application des nouvelles techniques industrielles se poursuit à un rythme accéléré. Certes, le chômage se maintient à un niveau relativement élevé (6 %), mais il convient de ne pas oublier les effets du puissant effort d'automation poursuivi depuis quinze ans. Ainsi, les conditions fondamentales de l'expansion économique, loin de se ralentir, ont plutôt tendance à s'accélérer.

Le « palier » 1960 a touché, essentiellement, les industries de biens de consommation durables, et, par contre-coup, les industries métallurgiques et de produits chimiques qui y sont liées. Au mois d'avril 1961 la reprise de l'expansion de l'ensemble de l'économie américaine s'affirme nettement. Le programme de l'Administration démocrate tend à relancer l'activité économique à l'intérieur et à affirmer la puissance économique américaine sur le plan international. A l'intérieur, il se propose d'accroître le pouvoir d'achat des consommateurs (hausse des prix agricoles ; primes de chômage majorées ; aide aux régions touchées par le ralentissement économique ; politique de sécurité sociale), et d'augmenter les dépenses consacrées à la défense. Les conséquences de ces mesures permettent de prévoir — dans le domaine des biens de consommation durables aussi bien que dans le domaine des biens d'équipement — une augmentation de la demande au cours des prochains mois. Ces perspectives paraissent admises par les

(1) Quelques chiffres permettent de mettre en lumière l'ampleur de cette remarque en fonction des dépenses budgétaires.

(en millions de dollars)	1955	1960	1961	1962
	—	—	—	—
			(Prévisions)	
Défense (major national security).	40.626	45.627	45.930	47.392
Total des Dépenses budgétaires..	64.389	76.539	78.945	80.865

Source : Bureau of the Budget 1962, Federal Budget in Crief, pp. 53-54.

milieux industriels, d'autant mieux que le niveau des stocks est, généralement, très bas. Une politique fiscale plus favorable aux investissements ; la reprise dans la construction et les travaux publics ; dans le gros équipement électrique, dans la sidérurgie, semblent étayer sérieusement les prévisions d'une accélération de l'activité économique au cours du second semestre 1961.

La reprise des industries sidérurgiques américaines, encore modérée, indique cependant le changement d'orientation avec netteté. Les sidérurgistes estiment que la production augmentera à partir du second trimestre 1961. Plusieurs facteurs permettent de consolider cette opinion. Les revenus et les gains hebdomadaires se situent à des niveaux élevés. La politique économique préconisée par l'Administration démocrate commence à inciter les industriels à reconstituer leurs stocks. La « crise » de l'automobile n'a rien de véritablement anormal. Sur le plan financier, la politique de la Federal Reserve Bank tendant à abaisser le taux de l'intérêt à long terme ajoute un élément de reprise. On constate, d'ailleurs, une forte concurrence entre les banques privées pour s'assurer des capitaux à court terme. L'ensemble de ces considérations semble avoir été largement adopté par *Wall Street*. Sans doute, il s'agit en ce cas de réactions psychologiques ; il convient, toutefois, d'en tenir compte. Le fondement de l'optimisme de Wall Street depuis février 1961 repose sur la confiance accordée à la politique économique de l'Administration démocrate. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que ce ne sont pas essentiellement les considérations sur l'inflation qui incitent les acheteurs ; mais plutôt la politique basée sur le développement des dépenses de défense, toutes liées aux industries nouvelles en pleine expansion. Il convient de noter, également, que la reprise de Wall Street est soutenue par d'importantes liquidités disponibles sur le marché.

Dans ces conditions, il ne semble pas que les Etats-Unis — *économie encore très largement dominante* — éprouvent de véritables difficultés de balance des paiements. Très généralement, quand on considère le problème de la balance des paiements des Etats-Unis on néglige de tenir compte de quelques données de fait essentielles. Les exportations et les importations des Etats-Unis ne représentent qu'une faible partie de la production totale américaine (environ 6 %). Jusqu'à ces dernières années, les Etats-Unis étaient seuls capables de répondre à toutes les demandes des pays en voie de développement. Cette position eût pour effet d'augmenter démesurément le solde créditeur de la balance des paiements. La reprise de l'expansion européenne a eu pour effet de ralentir, et même de détourner, une partie de ce courant, d'où une réduction des excédents des réserves américaines. En fait, il est important de tenir compte d'une double remarque dans l'appréciation du mouvement de la balance des paiements des Etats-Unis. D'une part, ce pays investit à long terme à l'étranger et tout spécialement en Europe. D'autre part, les Etats-Unis ont toujours autorisé les pays qui reçoivent une aide en dollars à choisir leurs fournisseurs. Par ce système le mécanisme des « échanges triangulaires », souvent étudié

dans l'entre-deux-guerres, a été rétabli. Il faut, cependant, ne pas oublier que les Etats-Unis peuvent mettre des clauses plus strictes à l'emploi des prêts qu'ils consentent et qu'ils peuvent concurrencer l'Europe occidentale, car ils possèdent la puissance de production la plus élevée.

En définitive, l'évolution de l'économie américaine au cours du second semestre 1961 paraît nettement orientée vers l'accélération de l'expansion fondée sur une augmentation de la demande de l'ensemble des industries et, peut-être, par de nouvelles mesures économiques en faveur des pays en voie de développement.

2° La *situation de l'économie européenne* évolue favorablement pour les pays de la Communauté européenne ; tandis que la situation de l'économie britannique continue à se détériorer. Cependant, il convient de souligner fortement que l'ensemble de l'économie européenne occidentale demeure très en retard, par rapport aux Etats-Unis, dans le domaine des applications industrielles des nouvelles techniques. Ces différences profondes de structures économiques permettent d'expliquer le maintien d'un rythme d'expansion élevé dans la Communauté économique européenne. Tous les secteurs de *l'économie allemande* sont orientés vers l'expansion. La demande et les investissements industriels augmentent fortement. Les carnets de commandes sont de plus en plus chargés. La demande allemande sur les marchés européens s'accentuait dès le début de 1961, la puissance de production allemande étant entièrement employées qu'il s'agisse de la sidérurgie, de la métallurgie, des produits chimiques — bien que l'on constate un retard de l'Allemagne dans la production électronique. La *situation de l'économie italienne* évolue, également, très favorablement. Dans cette chronique nous voudrions mettre plus particulièrement l'accent sur la situation de l'économie française et de l'économie britannique.

L'analyse de *l'économie française* au début du second trimestre 1961 conduit à formuler des prévisions optimistes pour la fin de l'année 1961. D'autant plus que ces prévisions doivent tenir compte non seulement des activités « classiques », mais également se préoccuper des industries nouvelles dont l'essor paraît favorisé par le vote du projet de « force de frappe ». En effet, ce projet, apprécié en fonction de sa portée économique, effectue un changement majeur dans la direction des investissements publics. Désormais, en France, comme aux Etats-Unis et en Russie, on se propose de financer par des fonds publics adéquats (au moins très provisoirement) l'application industrielle des nouvelles techniques. Décision économiquement très importante : elle marque l'option définitive pour une économie où domineront ces techniques. Ainsi, les résistances des structures économiques et commerciales anciennes, condamnées avec raison dans le Rapport Rueff-Armand, paraissent encore moins défendables.

Dans le *secteur des biens d'investissements*, la position de la sidérurgie française retient l'attention : pratiquement, depuis septembre

1960, les forges françaises travaillent au maximum de leur capacité. En fait, il semble que les forges éprouvent une sous-capacité de production assez nette. Les commandes depuis la fin janvier 1961 se maintiennent très fermement aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché européen et sur le marché dit « de la grande exportation ». La concurrence américaine s'atténue. La position des *industries mécaniques*, des *industries de constructions électriques* apparaissent en nette reprise. La situation des *constructions navales* devrait s'améliorer dans la mesure où l'aide gouvernementale favorise la concentration, la rationalisation des chantiers et permettra, par l'application de l'énergie nucléaire, un renouveau d'activité aux chantiers les plus puissants. Dans le *secteur des biens de consommation durables* la reprise semble se dessiner à la fin du premier trimestre 1961. La « crise » de l'industrie automobile apparaît moins grave qu'on l'a parfois affirmé. Les ventes sur le marché intérieur se maintiennent. Sur les marchés extérieurs, la concurrence est sérieuse, mais c'est le marché américain qui a influencé à court terme la tendance. En fait, le problème fondamental de l'industrie automobile, en France, demeure dans la nécessité d'une concentration plus poussée. Quelques accords pourraient conférer, facilement, à cette industrie un des premiers rangs dans le monde. *Les secteurs des biens de consommation* présentent, dans l'ensemble, une situation nettement favorable aussi bien dans les textiles, que dans les grands magasins et les magasins populaires qui se substituent de plus en plus aux petits commerces indépendants. De même, la situation *du secteur agricole* apparaît dans l'ensemble, et même pour le vin, aussi prospère que celle du secteur industriel. L'augmentation du revenu agricole en 1960 paraît encourager la demande des agriculteurs. D'autre part, la tendance à une relative stabilité des prix agricoles favorable au pouvoir d'achat des consommateurs permet à ceux-ci de consacrer une plus grande partie de leurs revenus à d'autres dépenses.

L'économie française paraît orientée vers une accélération de l'expansion tant dans le domaine des biens d'investissement que dans celui des biens de consommation. Cette expansion engendrera une augmentation des revenus. En définitive, les perspectives pour 1961 paraissent devoir être envisagées avec optimisme.

3° Nous ne reprendrons pas ici l'exposé des paradoxes classiques de *l'économie britannique* depuis quarante ans : la nécessité d'exporter incline à dévaluer la livre sterling, tandis que les nécessités d'importations considérables et le prestige de la place de Londres en matière financière exigent le maintien d'une monnaie forte. Depuis quelques années un nouveau paradoxe semble s'ajouter aux anciens : la production industrielle britannique est à son plus haut niveau et, cependant, les difficultés des exportations et des balances des paiements n'ont jamais été aussi graves. La puissance de production des industries britanniques ne paraît plus capable de répondre aux demandes extérieures. D'où des pressions de plus en plus fréquentes et pesantes sur

la livre sterling. Quelques données d'ensemble de l'économie britannique aideront à préciser ces observations.

La production industrielle britannique plafonne à son plus haut niveau. Toutefois, en 1960, la production industrielle de la Communauté Economique Européenne se développe à un rythme d'environ 12 % tandis que ce rythme n'est que de 3 % en Grande-Bretagne. Sans doute, ce pays a peut-être subi plus fortement le ralentissement des industries de biens de consommation durables, encore que le problème n'ait rien de particulier à la Grande-Bretagne. D'autre part, il est certain que la demande d'acier se situe à un niveau record ; que les secteurs des produits chimiques continuent à connaître un très haut niveau d'activité ; que le secteur des machines-outils est en pleine expansion, de même que les industries textiles. Cependant, dès que l'on examine plus attentivement l'activité de toutes ces industries on constate que, si la production se maintient à un niveau élevé, leurs exportations éprouvent de grandes difficultés à se maintenir, souvent même elles accusent un déclin. D'où une première dégradation de la balance commerciale britannique qui enregistre, pour l'année 1960, les résultats les plus mauvais depuis 1951 (1). D'autres facteurs défavorables accentuent encore gravement cette dégradation : les revenus des transports maritimes se réduisent rapidement (en 1952 : £ 221 millions ; en 1959 : £ 100 millions) ; il en est de même des revenus des raffineries de pétrole. Mais on constate également que la balance des paiements courants se dégrade fortement. Sous l'action conjuguée de la baisse des cours des matières premières et de l'exécution de plans de développement, parfois ambitieux, les pays de la zone sterling ajoutent leurs déficits à la balance. Les dettes de la Grande-Bretagne augmentent, tandis que l'exportation des capitaux britanniques continue à un rythme relativement soutenu. Comment la Grande-Bretagne paie-t-elle ses dettes alors que ses revenus extérieurs diminuent ? Tel est le problème actuel : il souligne la précarité de la valeur de la livre sterling et sa vulnérabilité. La situation économique de la Grande-Bretagne et, partant, la valeur de la livre sterling, paraissent s'orienter vers de très sérieuses difficultés dans les mois à venir. Il semble que toute tentative de redressement implique, de la part des Britanniques, un rapprochement avec la Communauté Européenne Economique (2).

4° Nous tenterons de situer, brièvement, dans cette chronique, *l'économie russe* par rapport aux économies occidentales. De toute évidence, cette économie est loin de présenter des résultats particulièrement brillants. Les récoltes agricoles sont étonnament médiocres et, surtout, les rythmes de la production industrielle sont inférieurs aux rythmes occidentaux. Parmi les retards illustrant la pénurie dans la production de l'acier on peut remarquer la décision (mars 1961)

(1) Le montant du déficit de la balance des paiements s'élève à £ 344 millions. En mars 1961 le montant des réserves (or et devises) de la zone sterling était de £ 1.079 millions.

(2) Nous examinons ce problème dans la seconde partie de cette chronique.

reportant à 1963 la réalisation complète du pipe-line reliant les puits de pétrole russes à l'Ouest de l'Europe. Les Russes cherchent à se procurer en Occident toutes espèces d'équipement industriels et de produits industriels, sans doute pour essayer de combler, dans une certaine mesure, un déficit de production grave. Cependant, s'ils se portent acheteurs de produits occidentaux, les Russes n'offrent, en échange, que quelques matières premières (ex. : pétrole à l'Italie). Ils accentuent leur position de débiteurs comme le constatent les Britanniques et même les Français. Economie en voie de développement, la Russie, malgré les apparences qu'elle essaie de maintenir, est loin d'être parvenu au stade d'une économie dominante. Elle ne peut assumer le rôle qu'elle prétend jouer dans le développement économique des pays neufs : sa puissance de production ne lui permet pas de dégager les surplus exportables. Ainsi, les faits fournis par les Russes eux-mêmes contredisent leurs prétentions économiques (1).



L'évolution des marchés des matières premières industrielles, au cours du premier trimestre 1961, traduit un mouvement de reprise très net, tandis que les marchés des produits agricoles sont influencés par des surplus de récoltes. Cependant, un élément nouveau semble exercer une influence non négligeable : les très mauvaises récoltes en Chine et les mauvaises récoltes en Russie paraissent exercer une action directe sur le ralentissement de la demande de ces pays sur de nombreux marchés : ces pays utilisant principalement leurs réserves en devises pour acheter des céréales. D'autre part, il semble que sur certains marchés les craintes d'une dévaluation de la livre sterling exercent une influence sur la demande.

Depuis la fin du mois de janvier les cours du *cuivre* demeurent bien orientés, bien que de nombreux facteurs exercent leur influence sur ce marché. Le facteur le plus traditionnel — l'agitation dans les centres miniers — prend actuellement un double caractère : revendicatif au Chili et aux Etats-Unis et politique en Afrique (Congo, Rhodésie, Uganda). Ce qui crée une menace sérieuse sur l'offre possible de minerai et une nécessité d'approvisionnement plus important pour constituer des stocks. Le niveau de ces stocks paraît réduit au minimum depuis plusieurs mois. Il semble cependant que la politique des grandes compagnies minières tendant à équilibrer l'offre et la demande de minerai par une réduction de la production se traduise par quelques résultats au début d'avril 1961. Toutefois, le niveau exact des stocks paraît difficile à déterminer avec quelque certitude. Il semble, enfin, que l'influence de la politique Kennedy a exercé, depuis mars, une influence favorable sur le marché du cuivre — comme sur les cours des autres minerais. En définitive, si la situation politique en Afrique

(1) Nous examinerons le problème du rouble dans la deuxième partie de cette chronique.

exerce une influence sur la hausse des cours du cuivre, il semble non moins certain que l'orientation à la hausse du marché est largement explicable en fonction de facteurs économiques : la reprise américaine et le maintien de l'expansion européenne. Il convient, d'ailleurs, d'ajouter à l'influence occidentale, l'influence russe qui essaie de remédier à la pénurie du cuivre en développant sa demande tant en Afrique qu'en Amérique du Sud (missions russes en Rhodésie et au Chili).

Il convient de considérer comme un ensemble les marchés *du plomb et du zinc*, la production des deux minerais étant liée. Le comité de l'O. N. U. réuni en mars à Mexico a recommandé une légère réduction de la production du plomb (2 %) tandis qu'il ne prenait aucune décision pour le zinc dont la production demeure libre. Le marché du plomb reste dominé par l'existence de stocks très élevés auxquels s'ajoutent l'offre de plomb espagnol et l'offre de plomb russe. La proposition américaine, faite à Mexico, d'échanger avec certains pays des surplus de plomb contre des produits agricoles n'a pas encore exercé d'influence très nette sur le marché. Il semble qu'une partie de la résistance des prix soit imputable à la prévision d'un maintien de l'expansion économique. Tandis que le marché du zinc demeure soutenu ; les niveaux des stocks ne paraissent pas élevés.

La très forte reprise du marché de *l'étain* depuis la fin du mois de février dépend de plusieurs facteurs. Les incertitudes économiques jusqu'au début 1961 avaient incité les acheteurs à réduire leur demande et leurs stocks. Puis la réduction des envois de Malaisie et la situation au Congo ont eu pour effet d'accroître la demande. Enfin, la reprise de la demande des industries sidérurgiques américaines et le maintien de la demande européenne exercèrent une pression continue sur un marché où le niveau des stocks se réduit rapidement. Dans ces conditions les cours de l'étain ont atteint dans la première quinzaine d'avril 1961 des niveaux jamais pratiqués depuis la guerre de Corée. Les ressources réduites du « Buffer Stock Manager » apparaissent bien trop faibles pour exercer une influence profonde sur ce marché où l'on prévoit un déficit de production par rapport à la demande pour l'année 1961. Il est à souligner que cette demande est essentiellement industrielle et non spéculative.

En définitive, en tenant compte de l'interdépendance des marchés des métaux non-ferreux, il semble que l'on puisse conclure — malgré une influence certaine d'éléments étrangers à la conjoncture économique — qu'une partie de la hausse des cours sur ces marchés traduit une anticipation de l'expansion économique au cours des prochains mois.

Sur les marchés de quelques *produits agricoles* la tendance est moins uniformément orientée. Sur certains de ces marchés l'abondance des récoltes, la réduction des achats russes et chinois, ou l'espoir de reprise de ces achats ont exercé des effets contradictoires ou nettement défavorables. Le marché de la *laine* connaît une vigoureuse reprise des cours depuis janvier. Cette reprise des cours est liée à une

demande internationale très active aussi bien de la part des Etats-Unis, de l'Europe occidentale, du Japon que des pays de l'Est dépendants de la Russie. La reprise est soutenue, également, par des niveaux peu élevés des stocks chez les consommateurs de laine. Enfin, il n'est pas impossible que la demande essaie de se prémunir contre les conséquences de l'introduction d'un plan de soutien des prix de la laine en Australie au début de la prochaine saison. Cependant, la concurrence des fibres synthétiques paraît s'étendre — ou devoir s'étendre — des Etats-Unis à l'Europe.

Tandis que les stocks de *caoutchouc naturel* augmentent à Singapour et en Malaisie, la demande depuis quelques semaines s'exerce dans des sens contradictoires. Il semble que les difficultés agricoles aient obligé les Chinois et les Russes à se retirer du marché. Tandis que la reprise de l'activité aux Etats-Unis et les craintes de la dévaluation de la livre sterling redonnaient une certaine activité au marché. Cependant, il semble que l'on ne puisse guère prévoir — sauf une tension internationale importante — et compte tenu de la concurrence du caoutchouc synthétique — une forte reprise des cours dans les prochains mois.

Les marchés du *cacao,* du *café* et du *sucre* paraissent orientés vers la baisse, cependant sur ces marchés l'influence de la Russie paraît exercer certaines perturbations. Les excédents de cacao et de café ne parviennent ni à être résorbés, ni à inciter les Africains et les Brésiliens à conclure des accords de production. De même, le marché du sucre est dominé par d'importants stocks, mais de nombreux pays cherchent à se substituer à Cuba sur le marché américain. Les achats, ou les promesses d'achats, des Russes sur les marchés du cacao et du sucre exercent, également, une certaine influence sur les cours (1).



L'ensemble des données économiques paraît aboutir à une conjoncture en nette expansion au cours des derniers trimestres de l'année 1961. Compte tenu des facteurs extra-économiques qui exercent une influence certaine, les marchés des matières premières industrielles paraissent anticiper et souligner cette tendance. La reprise de l'expansion aux Etats-Unis ne peut manquer d'exercer son influence sur la conjoncture européenne. On peut prévoir une accentuation de la pression de la demande industrielle au cours du second semestre. D'autre part, le haut niveau d'activité engendrant des augmentations de revenus il semble probable que la pression de la demande se maintiendra dans le domaine des biens de consommation. *La conjoncture économique paraît, dans ces conditions, éminemment favorable à la libération complète des échanges* et à une réalisation plus rapide de l'intégration des économies de l'Europe occidentale. Cette intégration permettrait de résoudre certains paradoxes monétaires actuels.

(1) Au sujet des achats du « bloc soviétique » il est intéressant d'observer les efforts poursuivis par les Egyptiens pour reprendre les ventes de coton sur les marchés occidentaux.

II. — La conjoncture monétaire et les changements des structures économiques

Si l'on envisage les problèmes monétaires actuels en fonction de la conjoncture économique on s'aperçoit, immédiatement, qu'il y a quelques paradoxes à comparer des situations aussi différentes que celles de la livre sterling, du dollar et du mark. En fait, l'erreur très généralement commise depuis plusieurs mois consiste à admettre — parfois assez inconsciemment — que les problèmes monétaires actuels se ramènent à celui de la livre sterling. Alors que, pour éclaicir le problèmes des monnaies occidentales il conviendrait de partir d'une comparaison entre des structures économiques semblables. C'est en fonction de l'expansion de la puissance de production et de la capacité de satisfaire, par la création de surplus exportables, la demande étrangère qu'il faut analyser la conjoncture monétaire. La tension sur la valeur d'une monnaie étant, en définitive, moins un problème de paiements qu'un problème de production et d'échanges permettant ces paiements. Autrement dit, la structure de la balance des paiements d'un pays n'est que le reflet de la capacité de production et d'expansion économique de ce pays. Il semble donc que c'est en se référant à ce dénominateur commun — l'expansion de la production — que l'on doit apprécier l'évolution de la livre sterling, du dollar, du mark et plus généralement des liquidités monétaires internationales (1). Si l'on considère, d'abord, les structures économiques dans lesquelles se développe la conjoncture économique on constate que les différences ne sont pas simplement de degrés mais de nature entre une économie américaine dominante au sens le plus technique, une économie allemande en pleine expansion dans un cadre technique encore « classique », et une économie britannique simplement stationnaire dans une économie internationale en expansion. Aussi bien, en plaçant au centre de la conjoncture monétaire le problème de la livre sterling on se condamne à envisager cette conjoncture en fonction d'une situation parfaitement opposée à la tendance de fond de la conjoncture mondiale. En fait, ce ne sont pas les monnaies européennes, ou le dollar, qui s'apprécient par rapport à la livre sterling, mais c'est le pouvoir d'achat d'une monnaie liée à une économie stationnaire qui décline par rapport aux économies occidentales en expansion plus rapide.

1° Depuis plusieurs mois les Britanniques posent le *problème de la livre sterling* en fonction du mark et du dollar sans d'ailleurs établir de lien entre des structures et des conjonctures économiques profondément différentes. Une production britannique stationnaire et, corollairement, des coûts élevés et des délais de livraison trop longs, sont à

(1) Faute de quoi les effets d'une même politique monétaire — le maniement du taux de l'intérêt, par exemple, — pourront aboutir à des résultats radicalement différents aux Etats-Unis, en Allemagne ou en Grande-Bretagne — au cours d'une même période.

l'origine du déficit de la balance des paiements. Les sorties de capitaux n'ont pas trouvé leur contre-valeur dans des surplus de production exportables. Les pays de la zone sterling — politiquement plus indépendants — ont disposé de leurs fonds ; dans la mesure où ils ont conservé ces fonds à Londres ils ont accru leurs balances sterling (1). Si l'on admet que les difficultés de la balance des paiements britannique résident, fondamentalement, dans la stagnation de la production britannique par rapport à l'expansion de l'économie mondiale — partant à l'inaptitude de l'économie britannique à développer rapidement de larges surplus exportables — on s'aperçoit que les moyens employés pour défendre la livre sterling sont parfaitement inadéquats.

Le moyen quasi-unique — bien qu'il ait pris des aspects divers — employé par les Britanniques depuis 1960 pour soutenir la livre sterling est l'emprunt à court terme à l'étranger. D'une part, grâce à un taux de l'intérêt nettement au-dessus des taux européens et américains les Britanniques ont essayé de maintenir l'afflux, à Londres, des capitaux étrangers à court terme et même à très court terme. Ce mouvement a été favorisé par quelques facteurs temporaires : la Suisse et l'Allemagne n'acceptant plus, au moins en principe, des capitaux à court terme ; l'activité ralentie aux Etats-Unis laissant certains capitaux momentanément disponibles. D'autre part, pour maintenir l'afflux vers Londres de capitaux flottants et très mobiles les Britanniques ont tenté de créer un large mouvement psychologique en faveur de la place de Londres en soutenant que le dollar américain risquait d'être dévalué à la suite des « difficultés » de la balance des paiements américaine. Ce mouvement a eu pour résultat de créer une certaine spéculation contre le dollar sur la place de Londres et, uniquement sur cette place. Les Britanniques profitèrent de ce courant pour acheter de l'or contre des dollars (2) ce qui favorisa une campagne discrète en faveur de la réévaluation du prix de l'or. Enfin, il semble bien que la faiblesse du dollar à la fin de l'année 1960 et au début de 1961 puisse s'expliquer par de fortes ventes de dollars effectuées par le Fonds d'Egalisation des Changes britannique. La manœuvre britannique ne relève pas d'un grand réalisme : à court terme, l'opération était beaucoup trop présomptueuse ; à moyen terme, elle est vouée à l'échec car elle ne s'appuie pas sur une puissance de production comparable à celle des Etats-Unis. Une considération analogue s'applique aux rapports entre la livre sterling et le mark. La réévaluation de la monnaie allemande réclamée avec tant de persévérance par les Britanniques, dans l'espoir qu'une telle mesure leur permettrait de lutter plus efficacement contre la concurrence allemande sur les marchés internationaux, devait aboutir, une fois passée dans les faits, à souligner la faiblesse de la livre sterling.

(1) Environ £ 1.000 millions (mars 1961), c'est-à-dire à peu près un montant comparable à l'estimation du montant de capitaux flottants qu'aurait reçu le marché de Londres en 1960.

(2) En 1960, près de la moitié des sorties d'or des Etats-Unis se sont dirigés vers Londres (environ £ 300 millions).

L'impossibilité de soutenir une politique monétaire aussi peu réaliste a conduit les Britanniques à adopter, depuis le début de l'année 1961, une nouvelle ligne d'action qui ne traduit pas un plus grand réalisme. Les Britanniques essaient de transformer la crise de la livre sterling en la présentant comme une crise monétaire internationale : le réalignement partiel des taux des changes imposant des pressions « dangereuses » sur la structure des paiements internationaux. Poser ainsi le problème c'est vouloir faire reconnaître à la livre sterling un rôle qu'elle cesse de jouer dans la mesure même où l'économie britannique n'est plus capable de répondre aux demandes de biens des pays industriels et des pays en voie de développement aussi bien que dans la mesure où les membres de la zone sterling sont obligés de recourir à d'autres centres industriels que la Grande-Bretagne pour assurer leur développement. C'est en fonction de ces considérations générales qu'il convient d'étudier les deux moyens d'action mis en œuvre par les Britanniques pour défendre la livre sterling : les accords de Bâle de mars 1961 et la demande d'une réforme des objectifs du Fonds Monétaire International.

L'appréciation du mark et du florin en février 1961 a eu pour conséquence immédiate d'accélérer le mouvement de défiance à l'égard de la livre sterling. Ce mouvement se manifesta rapidement sur les réserves britanniques. Pour prévenir les conséquences dangereuses de retraits massifs de capitaux flottants déposés à Londres, les Britanniques ont proposé à la réunion de mars 1961 tenue à la Banque des Règlements Internationaux des mesures qui rappellent, par certains aspects, l'accord tripartite franco-anglo-américain de 1938. Cet accord de coopération entre les banques centrales européennes sur le marché des changes permettra à la Banque d'Angleterre d'amortir les conséquences des retraits de capitaux flottants (1). Cependant, il faut reconnaître que cette méthode de défense de la livre sterling — si elle se justifie temporairement — *ne change pas les données économiques fondamentales* qui expliquent la faiblesse de la livre sterling. Les mesures adoptées à la Banque des Règlements Internationaux suspendent, pratiquement, la libre convertibilité des monnaies au moment où la Communauté Européenne Economique parvient, après de longs efforts, à la réaliser. Il serait regrettable que l'on néglige la constitution d'une monnaie européenne, représentant une puissance de production en expansion, pour l'ombre d'une monnaie qui perd au cours des années son caractère international.

Aussi bien, les Britanniques essaient-ils d'utiliser un autre moyen d'action à long terme pour défendre la livre sterling. Ils avancent la thèse générale selon laquelle les échanges internationaux sont gênés par une mauvaise distribution et même une pénurie des réserves monétaires encore aggravée par les Etats-Unis qui ont détourné une trop

(1) Il semble que l'on puisse estimer à environ £ 60 millions les retraits effectués en mars. Ces retraits eussent été beaucoup plus importants sans la coopération européenne.

grande quantité d'or à leur profit (1). En conséquence, pour éviter une grave crise des liquidités internationales il conviendrait de transformer les buts du Fonds Monétaire International et de conférer à celui-ci le rôle de Banque Centrale Internationale détenant les réserves monétaires mondiales. Par ce moyen les Britanniques semblent espérer résoudre les difficultés de la zone sterling. Cependant, si l'on considère le problème en termes de puissance de production et d'excédents exportables, la thèse britannique n'apporte aucune solution soit au problème de la livre sterling, soit à celui des liquidités internationales. On remarquera, tout d'abord, que les liquidités internationales seront toujours « mal adaptées » pour les économies dont la puissance de production demeure stationnaire ou décline relativement aux économies en expansion. D'autre part, et par définition pourrait-on dire, les liquidités ne sont jamais adaptées aux pays en voie de développement puisqu'ils ne possèdent ni la puissance de production ni les capitaux nécessaires à leur développement. La thèse britannique tente de résoudre, en même temps, et par de simples moyens monétaires, des problèmes économiquement différents et dont l'ordre de dépendance doit être parfaitement déterminé. Prétendre que les problèmes de paiements se confondent pour résoudre des difficultés aussi différentes que celles de la livre sterling et celles des liquidités des pays en voie de développement souligne une position des problèmes qui manque de réalisme. L'accroissement de la demande internationale de liquidités a son fondement dans un déséquilibre entre la demande et la puissance de production capable de répondre à cette demande. Le premier problème à poser est celui de la puissance de production et des surplus exportables des économies dominantes occidentales. A partir de ces données on peut tenter de résoudre en termes réels le problème du développement des pays neufs et d'en déterminer les possibilités et les limites. Présenter ainsi les problèmes c'est reconnaître que l'organisation du Fonds Monétaire International est trop vaste ; elle groupe des économies trop différentes par leurs structures ; elle donne l'impression trop facile qu'il suffit d'employer des remèdes monétaires, d'ouvrir des crédits, pour résoudre l'adaptation fondamentale des ressources industrielles aux plans de développements. C'est dans un cadre européen, au plus occidental, qu'il convient de poser ces problèmes. Toute tentative de redressement implique, de la part des Britanniques, un rapprochement avec la Communauté Economique Européenne. Or, tout rapprochement efficace paraît exiger de la Grande-Bretagne un effort comparable à celui réussi par la France à la fin de 1958.

2° Envisagée en fonction des remarques précédentes *l'appréciation du mark* paraît être le résultat d'une politique à courte vue suggérée par les Britanniques et acceptée, bien naïvement, par les Améri-

(1) On ose à peine indiquer que tels arguments furent présentés, au cours des années 1930, par l'Allemagne et l'Italie.

cains (1). On a eu tort de s'en remettre aux fluctuations des changes — si souvent condamnées à juste titre — au lieu de laisser agir le mécanisme des prix internationaux réglés par les échanges de production et de services. On a voulu considérer sur un même plan le problème des prix dans deux structures économiques aussi différentes que celle de la Grande-Bretagne et celle des Etats-Unis. Si l'on juge ce problème en fonction de l'expansion de la puissance de production on s'aperçoit, immédiatement, que la position britannique ne considérant la concurrence qu'en fonction des prix n'aboutit nullement à un rétablissement d'une position favorable des échanges britanniques. Tandis que la position d'économie techniquement dominante des Etats-Unis permet à cette économie non seulement d'abaisser ses prix dans de nombreux secteurs, mais lui confère un monopole dans les techniques nouvelles que l'Allemagne ne possède pas encore. Ainsi, très paradoxalement, on constate l'appréciation d'une monnaie par rapport à la monnaie d'une économie possédant une puissance d'expansion et de production très supérieures. L'erreur a été de considérer des rapports de prix non comparables au lieu des rapports de production (2).

On peut d'ailleurs se demander si en étudiant les excédents de la balance des paiements allemande on n'a pas exagéré le rôle des exportations tandis que l'on sous-estimait l'importance des capitaux étrangers s'investissant en Allemagne. Sans doute, l'absence de dépenses pour les pays d'outre-mer ou pour la défense ont joué un rôle important dans la formation de surplus exportables. Toutefois, il semble que les excédents de la balance des paiements allemande s'expliquent, également, et en grande partie, par un afflux de capitaux étrangers (comme au Canada et même en Italie), favorisé par des taux d'intérêt élevés, qui a permis aux banquiers privés allemands une politique audacieuse de crédit aux entreprises privées. Ainsi, l'augmentation des réserves allemandes trouverait une partie de ses origines dans les prêts et les investissements étrangers. Tandis qu'une partie du surplus de l'épargne nette allemande reposerait sur des anticipations permises par le crédit. Dans ces conditions l'appréciation du mark dépendrait au moins autant d'une politique habile des banquiers privés allemands que de l'expansion de la production industrielle allemande qui demeure, techniquement, dans des domaines « classiques » plutôt qu'elle ne s'oriente vers le développement des techniques nouvelles.

L'appréciation du mark ne paraît pas devoir entraîner de ralentissement dans l'expansion de l'économie allemande. Elle permettra à l'Allemagne d'accélérer cette expansion grâce à un pouvoir d'achat accru sur les marchés d'approvisionnement en matières premières et

(1) Il semble que l'on pouvait obtenir par d'autres moyens la participation de l'Allemagne aux dépenses militaires occidentales.

(2) Il convient de remarquer que de tels rapports n'impliquent pas de comparaisons — disons pharaoniques — par « travailleur », mais des comparaisons en fonction des techniques de production employées par ces « travailleurs ».

en produits finis. Tandis que l'organisation des crédits et des prix allemands favorisés par une puissance de production accrue permettront aux exportateurs allemands de maintenir, sinon même d'améliorer, leurs positions sur les marchés internationaux (1). Certes, il est probable que l'on ne parviendra pas à stabiliser les prix intérieurs dans la mesure même où l'expansion crée de nouveaux revenus qui accentuent leurs pressions sur les prix.

En fait, les difficultés de la livre sterling aussi bien que l'appréciation du mark soulèvent des problèmes de monnaies nationales devant des structures économiques qui ont profondément évoluées. L'analyse de la conjoncture monétaire actuelle, en fonction des problèmes de production, souligne la nécessité de donner aux structures nouvelles de l'économie européennes — ensemble industriel comparable à celui des Etats-Unis — une structure monétaire commune non plus basée sur des considérations nationales définitivement dépassées mais fondée sur une puissance de production en rapport avec les besoins de l'économie internationale.

3° La *dévaluation du rouble,* en novembre 1960, peut s'inscrire dans les considérations générales qui dominent cette chronique de conjoncture. Elle présente deux aspects que l'on ne semble pas toujours avoir nettement dégagés. D'une part, on a remarqué que, pratiquement, sur les marchés internationaux, et même avec certains pays du bloc communiste, le rouble n'a pas cours. La monnaie de règlement employée par les Russes se réfère au dollar ou à la livre sterling. Il semble bien que, malgré la dévaluation, le nouveau rouble théorique demeure encore nettement surévalué par rapport aux monnaies occidentales. Mais la mesure de la valeur du rouble est d'autant plus difficile à établir que pratiquement les Russes n'ont rien à proposer à l'échange sur les marchés internationaux. Le rouble est une monnaie sans grand pouvoir d'achat à l'étranger. Ainsi, on trouve, dans cette monnaie, une excellente illustration de l'absence de lien entre les « réserves d'or » et la valeur internationale du rouble. D'autre part, il existe un autre aspect du problème du rouble qui mérite d'être souligné. La Russie est au centre d'une zone économique et monétaire. Pays en voie de développement ayant besoin d'importer de nombreux produits, elle a intérêt à avoir vis-à-vis des pays du bloc communiste ou des « neutres », un pouvoir d'achat élevé. De plus, n'ayant, pratiquement, aucun surplus exportable, tout en promettant d'aider de nombreux pays à se développer, la Russie doit, par le maintien d'un taux du rouble élevé, décourager toute demande extérieure. C'est en fonction de ce souci, très économique, que s'expliquent et s'éclairent les longs commentaires ambigus présentés par les Russes.

(1) Les grandes firmes allemandes sont habituées de longue date à maintenir, à l'exportation, des prix très bas et, parfois même, à abandonner, pour un temps, tout profit (ce qui ne paraît pas encore se produire).

*
**

Les transformations des structures économiques mondiales inclinent le conjoncturiste à souhaiter que s'effectuent rapidement les adaptations nécessaires des économies nationales européennes à un cadre plus vaste et correspondant aux exigences des techniques nouvelles. C'est en fonction des possibilités d'expansion de la production du centre industriel européen qu'il faudra aborder non seulement les problèmes monétaires mais surtout les problèmes *concrets* d'aide aux pays en voie de développement. Dans une période de plusieurs années il ne sert à rien d'entretenir le mythe d'une indépendance politique fondée sur des dons que l'on est tenté de croire inépuisables et toujours trop modestes. Il est peut-être temps d'affirmer, avec un certain courage, que la réalité économique internationale repose sur l'échange, immédiat ou à terme, d'un ensemble de surplus exportables, et que ces surplus sont limités même pour les pays industriels les plus développés. Parfois, en analysant certaines déclarations actuelles, il revient à la mémoire la célèbre Ballade de Gœthe : « Enfin, il s'est donc absenté, le vieux maître sorcier ! Et maintenant c'est à moi aussi de commander à ses Esprits ; j'ai observé ses paroles et ses œuvres, j'ai retenu sa formule, et avec de la force d'esprit, moi aussi je ferai des miracles.... »

15 avril 1961.

J.-L. GUGLIELMI, P. CARRERE.

$$\frac{\text{Indices Généraux de la Production industrielle}}{\text{Indices de l'emploi}} \ (1953 = 100)$$

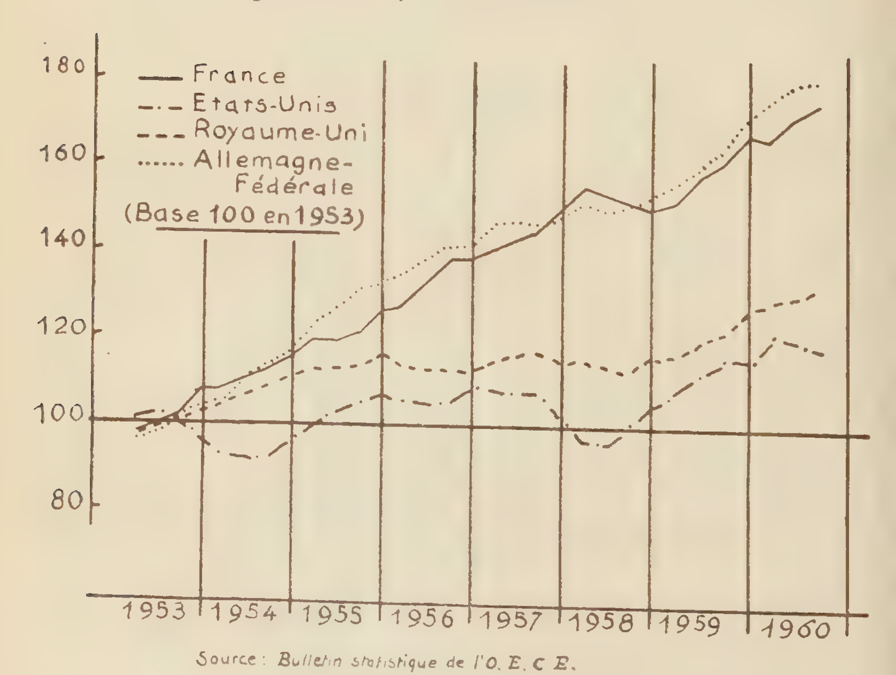
	France	Etats-Unis	Royaume-Uni	Allemagne Fédérale
1958 : 1er trimestre	144	109	109	121
2e —	143	109	109	115
3e —	142	110	110	117
4e —	144	114	110	120
1959 : 1er trimestre	146	117	112	123
2e —	151	127	120	125
3e —	152	121	124	122
4e —	162	121	127	—
1960 : 1er trimestre	159	126	129	129
2e —	162	126	129	—
3e —	166	125	128	132

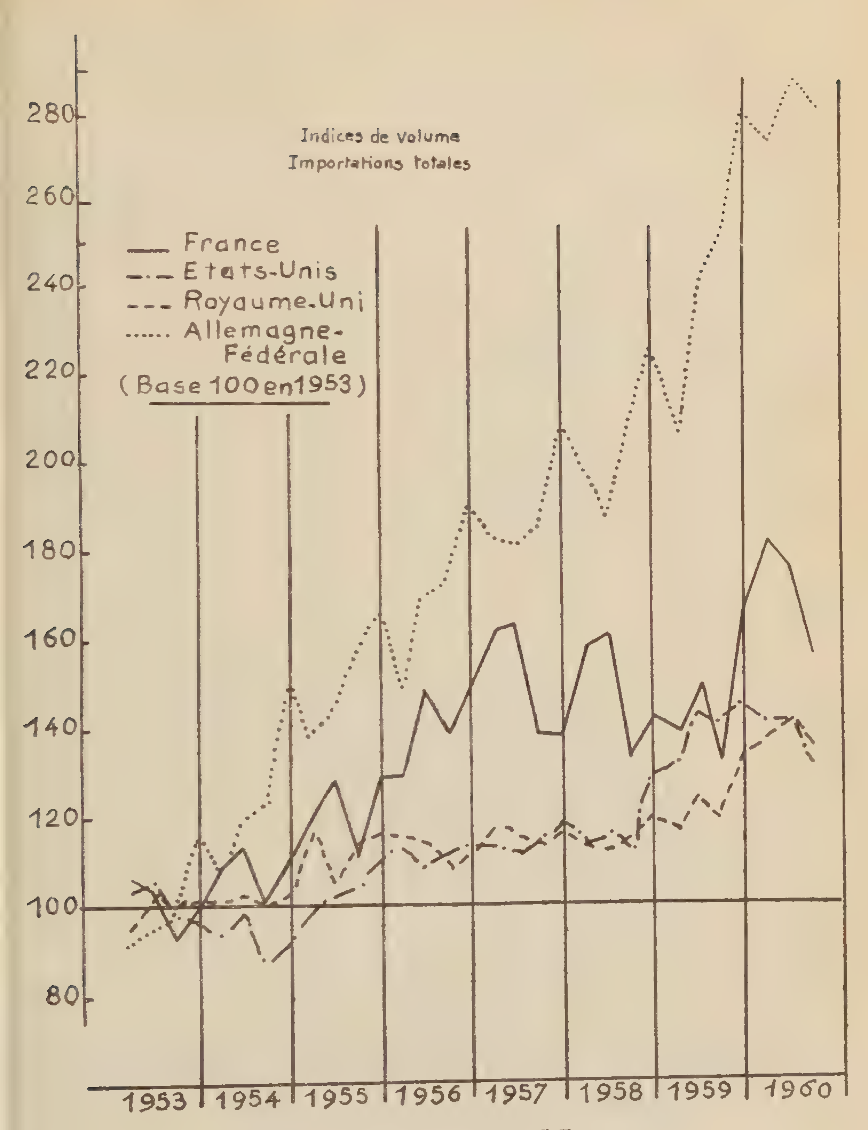
$$\frac{\text{Salaires horaires dans les industries}}{\text{Indices des prix à la consommation}} \ (1953 = 100)$$

	France	Etats-Unis	Royaume-Uni	Allemagne Fédérale
1958 : 1er trimestre	123	111	—	124
2e —	123	111	113	127
3e —	123	111	—	128
4e —	123	114	115	129
1959 : 1er trimestre	121	115	116	130
2e —	123	116	118	134
3e —	123	115	—	133
4e —	124	115	119	134
1960 : 1er trimestre	124	117	—	136
2e —	126	117	—	140
3e —	—	116	—	146

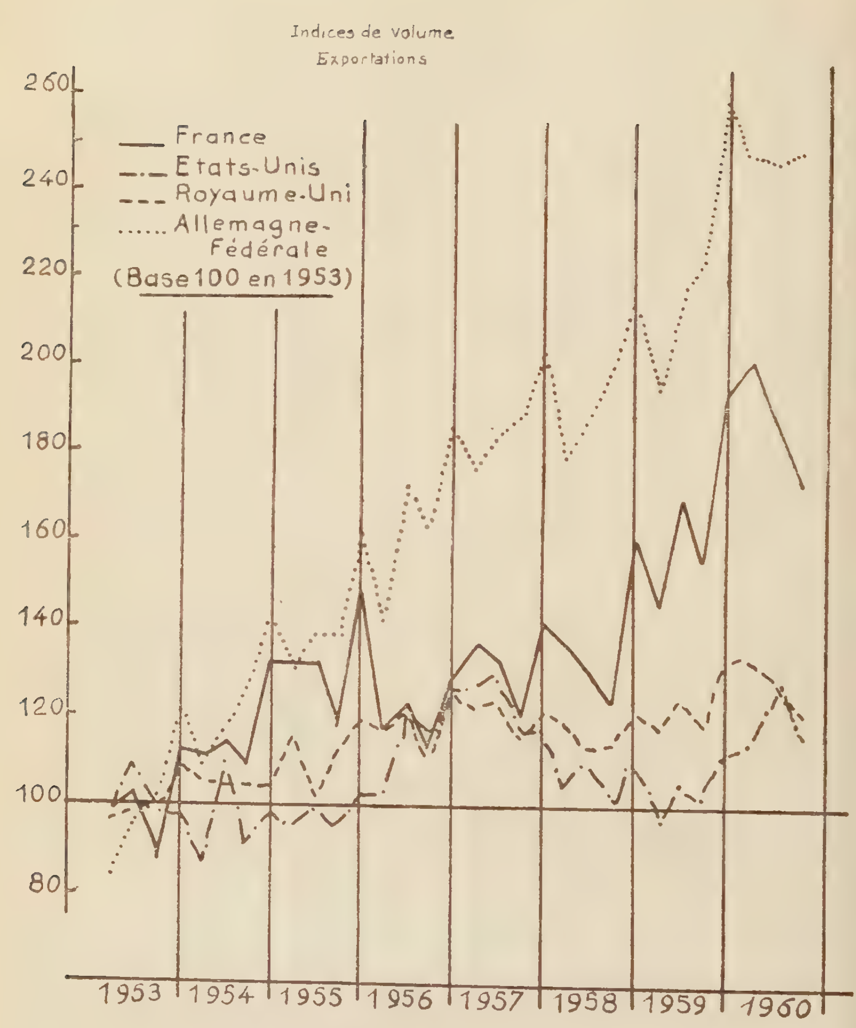
Indices de Volume — $\frac{\text{Exportation}}{\text{Importation}}$ (1953 = 100)

	France	Etats-Unis	Royaume-Uni	Allemagne Fédérale
1958 : 1er trimestre	86	90	104	91
2e —	80	94	101	99
3e —	94	87	99	95
4e —	114	86	98	94
1959 : 1er trimestre	104	72	99	93
2e —	111	73	98	89
3e —	117	72	96	88
4e —	115	76	98	91
1960 : 1er trimestre	109	80	96	89
2e —	104	89	91	84
3e —	109	87	88	86

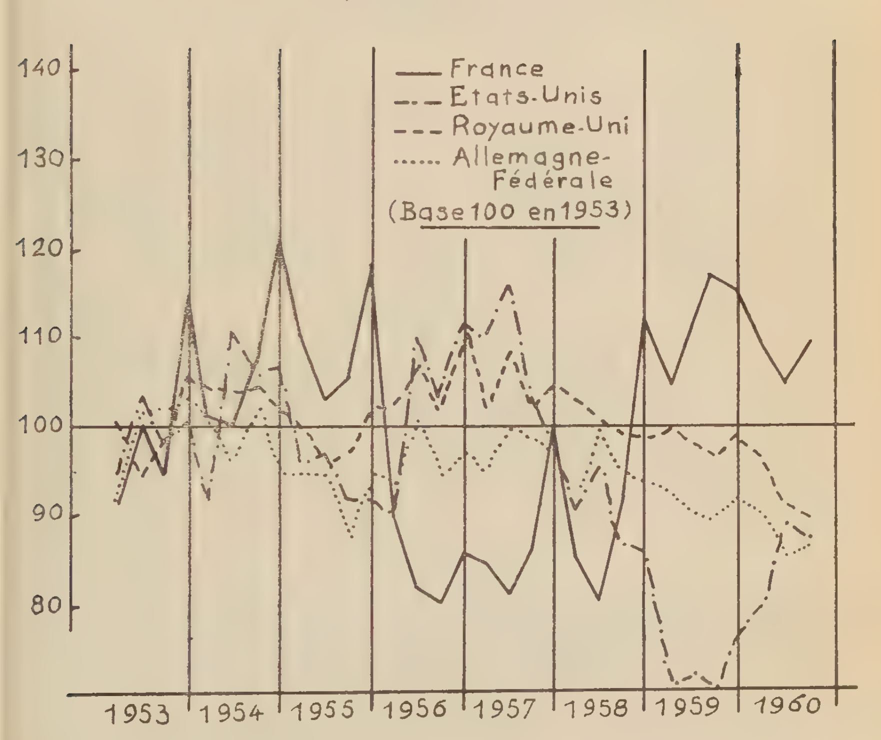




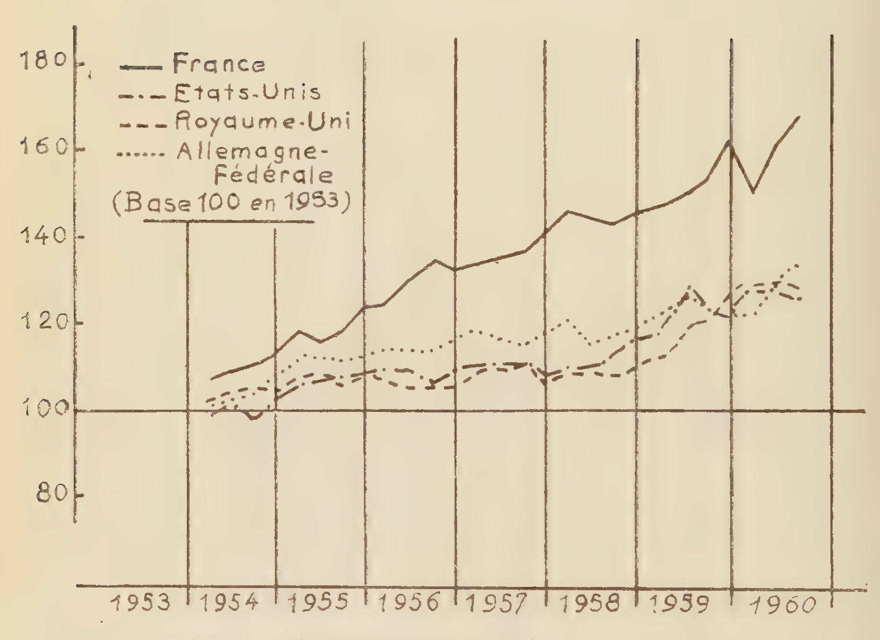
Source : *Bulletin statistique de l'O.E.C.E.*



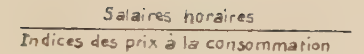
Source : *Bulletin statistique de l'O. E. C. E.*

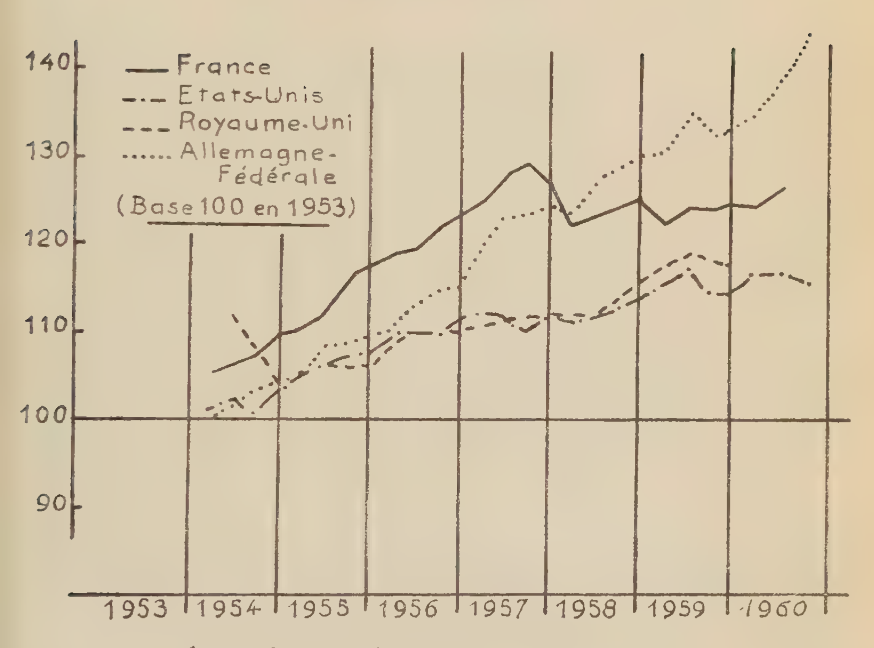


Source : *Bulletin statistique de l'O.E.C.E.*



Source : *Bulletin statistique de l'O. E. C. E.*





Source : *Bulletin statistique de l'O. E. C. E.*

NOTES ET MEMORANDA

LES OBSTACLES A L'EXPANSION ÉCONOMIQUE

Il ne serait pas convenable que la *Revue d'Economie politique* ne consacrât pas au moins quelques lignes au document désigné sous le nom de « *rapport Rueff-Armand* ». Car il s'agit là d'un texte de grande importance à la fois par la qualité de ses auteurs, qui ne sont pas au nombre de deux, mais bien de seize, par la diversité de leurs attaches doctrinales, laquelle n'a point fait obstacle à la réalisation d'opinions presque toujours unanimement partagées, par l'étendue de la matière traitée, l'intérêt des recherches et analyses effectuées, la grande portée des réformes proposées, enfin par le caractère souvent passionné des multiples réactions auxquelles il a donné lieu.

Rappelons brièvement les données événementielles de l'affaire. Il nous faut remonter, pour ce faire, aux propositions formulées par un précédent comité constitué en septembre 1958 sous la présidence de M. Jacques Rueff et qui comprenait neuf membres, parmi lesquels figure notamment notre collègue J.-M. Jeanneney, aujourd'hui Ministre du commerce et de l'industrie.

Ce comité avait reçu pour mission d'examiner l'ensemble du problème financier français et de présenter au Gouvernement toutes suggestions utiles en vue de le résoudre. Ce sont les recommandations de son rapport 1 qui constituèrent l'essentiel des décisions qu'adopta le gouvernement du Général de Gaulle à la fin de l'année 1958.

Parmi les observations que formulaient les experts figuraient des considérations de caractère général sur la nécessité urgente de compléter l'assainissement de nos finances par « un effort à long terme tendant à la remise en ordre des structures économiques ». Le rapport ajoutait (p. 18) que cette « révision devra augmenter la productivité de l'économie française, en l'épurant des structures malthusiennes issues d'un long passé de protectionnisme outrancier, d'innombrables capitulations devant des intérêts segmentaires, sinon particuliers et enfin des séquelles de l'inflation. Pareille entreprise s'imposerait en

(1) *Rapport sur la situation financière*, présenté à Monsieur le Ministre des finances et des affaires économiques, en exécution de sa décision du 30 septembre 1958, Paris, Imprimerie nationale, 1958.

toutes circonstances. La prochaine ouverture du marché commun en fait une pressante nécessité. Elle devra éliminer les gaspillages de forces productives résultant de la survie d'entreprises désuètes, d'une mauvaise utilisation des équipements existants et de doubles emplois dans les investissements, les décisions qu'elle exige doivent être élaborées au vu des situations concrètes, mais elles ne pourront être arrêtées valablement que lorsque ces situations auront été soustraites aux déformations résultant des subventions, des exonérations fiscales ou du jeu des monopoles de droit ou de fait. ».

Moins d'une année plus tard, un décret n° 59-1284 en date du 13 novembre 1959 instituait auprès du Premier ministre « un comité chargé d'examiner les situations de fait ou de droit qui constituent d'une manière injustifiée un obstacle à l'expansion de l'économie et de proposer les réformes de nature à mettre fin à ces situations ».

Les membres de ce comité, sous la présidence du Premier ministre et nommés par lui, furent au nombre de seize. MM. Jacques Rueff et Louis Armand furent désignés comme vice-présidents. Rappelons la présence parmi eux de notre collègue René Courtin.

Le rapport officiel du comité (2) signale qu'il a tenu 95 réunions en assemblée plénière, préparées et complétées par des réunions de groupes de travail. Qu'il a procédé à de nombreuses auditions de personnalités appartenant à l'administration, aux milieux professionnels et à la fonction enseignante — et que « dans toute la mesure compatible avec le temps dont il disposait et la discrétion dont il souhaitait entourer ses délibérations, il a également recueilli des avis et suggestions de toute nature ». Un nombre imposant de rapporteurs spéciaux — quarante-et-un — choisis parmi les fonctionnaires des principaux corps de l'Etat ont aidé le comité dans sa tâche d'information, en préparant et présentant en séances plénières des exposés introductifs sur chacune des principales matières examinées. Ceux-ci, au nombre de vingt-neuf, ont été réunis dans une publication annexe au rapport général (3).

Nous ne saurions, dans le cadre de cette courte note, nous livrer à une analyse détaillée de ces deux documents, pas plus que des conclusions pratiques formulées par le comité. Nous voudrions cependant rappeler dans quel esprit celui-ci a conduit son travail.

Ayant pour mission de mettre au clair les obstacles à l'expansion économique du pays et ne disposant que d'un débat de huit mois pour mener sa tâche à bien, il lui importait, comme il le mentionne lui-même, de « faire des choix et de s'imposer des limites, dictées par un souci d'efficacité ». Deux domaines furent d'ailleurs soustraits à sa compétence par direction du gouvernement : celui de la fiscalité

(2) *Rapport sur les obstacles à l'expansion économique,* présenté par le Comité institué par le décret n° 59-1284 du 13 novembre 1959. Paris, Imprimerie nationale, 1960, 98 pages.

(3) *Annexes au rapport sur les obstacles à l'expansion économique. Exposés introductifs.* Paris, Imprimerie nationale, 1960, 279 p.

et celui de la sécurité sociale. On doit souhaiter qu'il ne s'agisse là que d'une saisine différée.

De toute façon, il lui restait un champ immense à parcourir ; même en se bornant « à recenser les dispositions ou situations qui, en toute hypothèse, constituent des obstacles à l'expansion, à relever au sein de l'économie des inhibitions, des blocages, des scléroses, des déséquilibres ou des contradictions qu'il convient d'éliminer, quelles que soient les opinions économiques ou sociales envisagées ».

Le seul impératif retenu dans ses analyses étant celui de l'expansion, « tenu pour indispensable, pour l'un des objectifs essentiels de l'action gouvernementale », il lui appartenait de définir cette notion *in limine*. Il l'a fait d'une façon aussi large que possible, en y englobant à la fois les concepts de « croissance économique et de progrès social », en y comprenant aussi bien l'aspect conjoncturel que l'évolution progressive en longue période, en la considérant tant sous ses aspects purement quantitatifs que dans ses manifestations qualitatives, à savoir « d'une part le plein emploi des hommes et, d'autre part, le développement harmonieux de toutes les parties du territoire national, lui-même inséré dans des ensembles plus variés ». Il ne nous semble pas que l'on puisse contester le droit qu'il avait de procéder de la sorte, peut-être, simplement, en raison des incertitudes de la terminologie économique en la matière.

Quant aux obstacles, il était logique de les grouper d'une part en situations de caractère juridique, entendues dans un sens aussi large que possible, et, d'autre part, en « situations de fait », celles-ci devant être entendues dans une « acception restreinte », de manière à ne pas amener le comité « à étendre ses investigations à l'ensemble des problèmes économiques, sociaux et institutionnels ». De ce fait, l'examen fut limité aux seuls obstacles « susceptibles d'être écartés par des décisions législatives, réglementaires ou administratives et non par des créations de ressources matérielles ou financières, car pareilles créations incombent seulement aux organes permanents d'action économique et aux administrations publiques ». Cette réserve a été jugée excessive par certains commentateurs. Citons notamment comme exemple le domaine de la dispensation et de contrôle du crédit. Mais il nous semble que le comité a eu parfaitement raison de s'en tenir à un travail de repérage et à ne pas prétendre se substituer à ceux des organismes qui, tels notre conseil national du crédit, ont pour mission permanente de coopérer à la conduite d'une politique de progrès économique et social.

Les résultats de son inventaire furent classés en quatre grandes catégories : en premier lieu, le groupe des scléroses et blocages au sein du système économique, d'origine et de nature fort diverses, certains imputables à des faits qui, tels que les monopoles professionnels, datent parfois d'un passé fort lointain ; en second lieu des distorsions de coûts et de prix, résultat d'interventions souvent prises au hasard des urgences et sans aucun souci des interdépendances ou des répercussions sur l'ensemble de la vie économique et sociale ; en troisième

lieu, les disparités de développement, affectant soit certains secteurs d'activité (agriculture — distribution — administration) soit certaines régions. La quatrième et dernière rubrique concerne l'action des « mentalités et comportements indifférents ou hostiles au changement » et met en cause, outre la résistance des hommes et le comportement des groupes d'intérêts, les lacunes de l'information et certaines faiblesses de l'enseignement.

Sur la base de ces constatations, il incombait au comité de formuler toutes les recommandations pratiques qui lui semblaient nécessaires pour permettre aux facteurs de l'expansion d'exercer leur action sans être freinés ou bloqués par le milieu dans lequel ils sont appelés à jouer. Il posa donc comme principes qu'il convenait de réduire les rigidités, d'éliminer les atteintes à la véracité des coûts et des prix, d'écarter les obstacles à une croissance harmonieuse, de réformer l'administration, enfin de remédier aux insuffisances de l'information et de l'instruction.

Nous ne pouvons entrer dans le détail de toutes les propositions pratiques qui se trouvent réunies dans la seconde partie du rapport général. Bornons-nous à signaler que s'y trouvent abordées des questions aussi diverses — et parfois aussi explosives — que celle du contrôle des ententes et des pratiques restrictives dans le commerce et l'industrie, celle de la propriété commerciale, celle des baux ruraux, celle des professions fermées (ô mânes de Turgot !), le problème de la coordination des transports, le régime des loyers, l'organisation de la viticulture et de l'activité sucrière, les problèmes fonciers d'urbanisation, l'immigration, l'aménagement du temps de travail, les problèmes de l'enseignement, notamment dans ses relations avec l'accomplissement du service militaire, enfin certaines aspects de la réforme administrative. Il nous paraît digne d'intérêt, dans le cadre de notre Revue, d'attirer l'attention sur les propositions relatives aux problèmes de l'information statistique ainsi qu'à la formation et à l'information économiques. Sur le premier point, le comité a demandé le renforcement des moyens et l'extension des travaux de l'I. N. S. E.-E., en insistant sur la nécessité d'une véritable coordination en matière statistique. Sur le second point, il a rappelé fort opportunément l'insuffisance de la formation et de l'information du « français moyen » en matière économique, et suggéré certaines mesures destinées à permettre une formation plus étendue des futurs économistes, une meilleure information économique du public, ainsi que l'introduction d'un véritable enseignement économique dans les programmes scolaires « avant toute spécialisation ». La difficulté, sur ce dernier point, nous paraît être que ces programmes sont déjà tellement copieux qu'il paraît bien difficile de les charger davantage !

Il était inévitable que ces propositions, dans la mesure où elles mettaient en cause des intérêts particuliers, provoquassent des réactions, souvent bruyantes, parfois menaçantes. Certaines professions (exploitants agricoles — commerçants), s'estimant « menacées », sont allées jusqu'à se déclarer « en état d'alerte ! ». Le rapprochement

avec certains événements de l'année 1776 nous semble s'imposer et une nouvelle lecture du préambule de l'édit portant suppression des jurandes serait d'un profit certain. On nous dira que Turgot y perdit sa place et que le trône royal en sortit un peu plus ébranlé. Mais le problème fut résolu dans le désordre et dans le sang quelque quinze années plus tard.

Nous n'en sommes pas là, grâce à Dieu ! Et l'on doit espérer qu'une terreur nouvelle ne sera pas nécessaire pour mettre un terme aux abus de certains monopoles professionnels, supprimer les scandales avérés du régime de la propriété commerciale ou de celui des baux ruraux, mettre de l'ordre dans la législation des loyers et dans le maquis du statut de la viticulture.

Il nous semble d'ailleurs que, d'une manière plus prosaïque, le travail qui s'impose dans l'immédiat doit consister, chaque fois qu'il y a contestation et sur chacun des points précis soulevés par le comité, à s'efforcer d'élucider la question de savoir si les défauts dénoncés représentent ou non un obstacle ou un frein à l'expansion économique. Cela fait, il appartiendra au gouvernement, juge et défenseur de l'intérêt général, de se prononcer, avec l'adhésion aussi large que possible de l'opinion publique. Il n'est pas certain qu'il choisisse toujours l'expansion à tout prix. Du moins ses choix s'en trouveront-ils mieux éclairés et plus facilement acceptés.

Un des mérites principaux du document dont nous venons de rendre compte nous semble précisément résider dans cette vertu d'information. Il aura contribué à réaliser, chez un grand nombre de nos compatriotes, une « prise de conscience » que des observations partielles et sporadiques étaient incapables de produire. On peut donc penser que l'opinion, enfin alertée, saura appuyer les pouvoirs publics dans l'œuvre de redressement qu'ils ont déjà amorcée. Pour le reste, nous pouvons faire confiance à la vie. Citons une dernière fois le texte du rapport : « Les ressources du pays, le renouveau démographique, la qualité des hommes, la volonté de progrès qui tend à se développer dans tous les milieux de la nation, dans le monde agricole comme dans le monde industriel, dans le secteur public comme dans les affaires privées, constituent les promesses d'un vigoureux développement économique et social ».

Gaston Leduc.

LA THÉORIE DU REVENU PERMANENT

L'économie est souvent définie comme la science des choix et les économistes aiment à proclamer la primauté du consommateur.

Il fut pourtant un temps — peu éloigné — où l'étude de la consommation disparut presqu'entièrement de l'horizon intellectuel des économistes malgré les enquêtes des sociologues, malgré les rêves et le style fascinant de Charles Gide... ou peut-être à cause d'eux. La consommation n'est-elle pas cantonnée dans quelques chapitres secondaires, ces chapitres réservés aux questions sans gloire, le commerce, le transport, le travail... ?

Alain Barrère et Jean-Marcel Jeanneney ont aidé efficacement à faire comprendre l'importance de la consommation, en précisant les termes et la portée de la notion keynésienne, en montrant que la consommation est à la fois cause et effet, commande et limite la production.

Que la consommation ne soit plus considérée en France comme un problème extérieur à la science économique nous en avons de nombreux témoignages : les travaux de M. Badouin, de M. Jacques Durand, de M. Mainguy, de Mlle Morice, de l'équipe du CREDOC, d'autres encore. Il faut cependant reconnaître que les travaux des économistes Américains restent encore pour nous des modèles qu'il nous faut à la fois approfondir et essayer de dépasser.

Aussi l'étude de M. Jean-Claude Eicher (1) paraît-elle opportunément en nous permettant de mieux prendre conscience des progrès de l'analyse économique et de la méthode statistique dans le domaine de la consommation. Insistons en effet sur un point : l'ambition de M. Eicher est de rendre *cohérents les concepts théoriques et les grandeurs statistiques qui les représentent.*

Rendant à la Théorie générale ce qui lui est dû, M. Eicher part de l'*analyse de la fonction keynésienne de consommation.* Il la résume avec beaucoup de clarté et rassemble les principales critiques qui lui ont été adressées : Keynes étend à la longue période des considérations de courte période ; il néglige l'influence de la valeur réelle des encaisses liquides sur le niveau de la consommation ; ses hypothèses ne peuvent être conciliées avec l'observation des faits.

Keynes est-il alors rejeté parmi les hérétiques ou les magiciens ? Avec raison M. Eicher reprend la réflexion de Schumpeter : la Théorie générale nous a rendus meilleurs économistes si elle n'a pas fait de nous des keynésiens ; la pensée keynésienne a joué et joue encore le rôle de stimulant, elle est une « impulsion ».

A partir de la Théorie Générale des hypothèses nouvelles ont été précisées et les recherches statistiques se sont multipliées et affinées ;

(1) J. Cl. Eicher, *Consommation et Epargne.* Collection Recherches économiques, Sirey, 1961.

il n'est pas jusqu'à la sociologie qui n'ait été enrichie tant il vrai, quoiqu'on en dise, que la théorie keynésienne appelle implicitement l'enquête sociologique.

Un point critique a d'ailleurs été atteint lorsque la richesse est devenue opulence excessive : ne dénombre-t-on pas une centaine au moins de fonctions postkeynésiennes de consommation, de plus en plus alourdies de variables nouvelles, et n'est-on pas porté alors au « dégoût » du keynésianisme au sens où le duc de Saint-Simon prenait ce terme ?

Telle est la position de M. Eicher : il proclame les vertus de l'effort keynésien et postkeynésien, mais répète avec Milton Friedman, dont il a été l'élève à Chicago : « qu'il soit nécessaire d'introduire de nombreuses variables est un signe de défaite et non de succès... L'essence d'une théorie fructueuse c'est d'être simple ».

Aussi se rallie-t-il très logiquement à la théorie la plus « simple », celle du revenu permanent à laquelle sont liés les noms de Friedman, de Modigliani, de Brumberg et de Miss Reid et qu'il retient surtout sous la forme que lui a donnée Friedman.

Cette théorie est-elle, comme l'affirment Milton Friedman et M. Eicher, une théorie « simple » ? Le lecteur en jugera après avoir lu l'exposé élégant de M. Eicher que nous ne croyons pas trahir en le résumant brièvement.

L'hypothèse de départ est que les plans de consommation d'un individu dépendent non de ses recettes courantes mais de son revenu *ex ante*, que la proportion du revenu consommé est indépendante du niveau du revenu, que d'autres facteurs interviennent, les goûts (g), le taux d'intérêt (i), le patrimoine (p). On a l'équation :

$$C = k\,(g, i, p)\,R.$$

Mais cette équation est trop générale et il faut pour la préciser distinguer les *facteurs permanents* et les *facteurs transitoires* (2) qui affectent recettes et dépenses. On établit ainsi un lien (c'est, répétons-le, le fil conducteur de la pensée de M. Eicher) entre la notion théorique du revenu et la quantité statistique « recettes » : les recettes sont formées de recettes permanentes (résultant du patrimoine, des qualités personnelles, de la situation professionnelle) et de recettes transitoires dûes à des causes accidentelles. La consommation comprend des composantes permanentes (habitudes de consommation) et des composantes transitoires (dépenses imprévues).

Ainsi peut-on écrire (3) :

$$R' = Rp + Rt$$
$$C' = Cp + Ct$$
$$Cp = k\,(g, i, p)\,Rp.$$

(2) Pour être complet il faudrait ajouter aux facteurs permanents et aux facteurs transitoires les facteurs intermédiaires.

(3) R′ représente les recettes et C′ les dépenses ; Rp le revenu permanent et Rt le revenu transitoire ; Cp la consommation permanente et Ct la consommation transitoire.

Les variations de la fraction permanente sont indépendantes des variations de la fraction transitoire et le revenu transitoire n'est pas lié à la consommation transitoire. *Il existe une relation de proportionnalité entre la fraction permanente de la consommation et la fraction permanente du revenu.* En d'autres termes la consommation ne dépend que du revenu permanent — on pourrait dire du revenu sociologique —, c'est-à-dire du revenu jugé normal par l'unité de consommation en fonction des recettes passées et des recettes anticipées pendant la période future sur laquelle s'étendent les prévisions.

Le système est susceptible d'une solution ; il devient possible de *calculer* la partie permanente et la partie transitoire du revenu grâce à des méthodes que M. Eicher décrit avec soin. On peut procéder à de *véritables vérifications statistiques* que M. Eicher emprunte à Friedman ou élabore lui-même à partir de nombreuses statistiques. Ces statistiques sont surtout américaines, non par américanisme, mais parce que les Etats-Unis sont le seul pays qui dispose de chiffres valables sur une longue période.

M. Eicher confronte d'abord les chiffres relatifs au revenu et à la consommation de différentes unités de consommation au cours d'une même période ; ensuite il compare les recettes et les dépenses des mêmes unités de consommation pendant plusieurs périodes ; enfin il examine l'évolution de la consommation en fonction du revenu dans le cadre de l'économie nationale.

Des lecteurs reprocheront peut-être à M. Eicher d'être trop enthousiaste et de ne pas s'étendre suffisamment sur les critiques d'ordre théorique ou mathématique qui ont été faites — ou pourraient être faites — au revenu permanent.

Pour ma part j'aurais aimé qu'il insistât davantage sur les conceptions de Duesenberry et de Modigliani, sur les limites d'une théorie qui écarte les biens durables de la notion de consommation, sur la difficulté de déterminer la période « passée » et la période « future », sur les prolongements et les « échos » du revenu permanent (4).

Mais l'enthousiasme est vertu chez un jeune économiste qui se consacre à des tâches austères et si les réserves de M. Eicher ne sont pas plus nombreuses, c'est parce que la théorie du revenu permanent n'est pas pour M. Eicher *une* théorie à commenter parmi d'autres théories. Elle est devenue *sa* théorie par conviction et plus encore par approfondissement.

La modestie de M. Eicher pourrait en effet tromper son lecteur : il nous dit dans son introduction qu'il n'a pas l'ambition d'avancer d'hypothèse nouvelle. Il oublie de marquer tout ce que son effort a de positif et d'enrichissant.

Les chiffres qu'il donne dans la dernière partie de son ouvrage ont

(4) M. Eicher note (p. 154-157) que l'interprétation que j'ai donnée de l'inflation en 1953 est semblable à celle qui est basée sur l'hypothèse du revenu permanent. Ne peut-on trouver également des « échos » ou des anticipations du revenu permanent chez Adolphe Landry ?

été pour la plupart rassemblés et calculés par lui. Certains d'entre eux n'ont pu être obtenus qu'au prix de longs efforts dont j'ai été témoin. Il importe de le souligner car le lecteur pourrait croire que ces chiffres sont empruntés aux auteurs de la théorie du revenu permanent alors qu'ils sont le résultat *d'un travail de recherche personnel* qui vient étayer la théorie.

M. Eicher a en outre le mérite de présenter de façon élégante une théorie qui n'est « simple » que dans un sens très spécial et dès maintenant la lecture de son manuscrit a permis à des chercheurs Français de mettre plus sûrement en œuvre le concept de revenu permanent.

On retiendra enfin son ambition, sa volonté : *lier instruments d'analyse et mesure quantitative.* Le revenu permanent n'est pas une notion en soi ; c'est une hypothèse qui ne vaut que par ses prolongements et les résultats qu'elle peut susciter.

On souhaitera que lui-même et de nombreux Français contribuent par leurs recherches à *vérifier* quelle est la portée de la théorie du revenu permanent (5).

Robert GOETZ-GIREY.

(5) La bibliographie donnée par M. Eicher est abondante. V. notamment : Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, 1957 ; Franco Modigliani et Richard Brumberg, « Utility Analysis and the Consumption Function », dans l'ouvrage collectif, *Postkeynesian Economics*, édité par Kurihara, 1954 ; Franco Modigliani, « Utility Analysis and aggregate Consumption Function », *Econometrica*, supplément 1957 ; Margaret Reid, *Effect of Income Concept upon Expenditure Curves of Farm Families, Studies in Income and Wealth*, vol. XV.

QUELQUES OBSERVATIONS SUR LES RELATIONS ECONOMIQUES ENTRE L'ALGÉRIE ET LA MÉTROPOLE

Au moment où s'engagent des pourparlers dont l'issue modifiera, vraisemblablement, les rapports entre l'Algérie et la France, il n'est pas sans intérêt, croyons-nous, d'essayer de préciser les caractères essentiels des relations économiques entre la métropole et ses départements nord-africains au cours des dernières années.

Nous nous pencherons successivement à cet effet :

1° Sur la nature et l'évolution de l'ensemble des importations et des exportations de l'Algérie ;

2° Sur la place occupée par l'Algérie en tant que fournisseur et client des entreprises métropolitaines.

Nous nous efforcerons, enfin, de dégager quelques perspectives d'avenir et d'évoquer quelles pourraient-être, tant pour la France que pour l'Algérie, les conséquences d'une disparition éventuelle de courants d'échanges établis depuis quelques 130 années.

I. — LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'ALGÉRIE DEPUIS 1949

La valeur des *exportations globales* de l'Algérie, exprimée en francs constants 1959, a été relativement stable au cours des 10 dernières années.

En revanche, surtout depuis 1956, les *importations* ont enregistré une très forte progression correspondant à une demande accrue en biens d'équipement et, dans une mesure moindre, en biens de consommation.

Concernant la destination des produits vendus et la provenance des produits achetés, nous constatons que pour les *exportations* :

1° La part de la métropole, toujours très importante, est passée de 60 à 80 % de 1954 à 1959.

2° Les expéditions vers les autres territoires de la zone franc qui s'étaient accrues jusqu'en 1954 ont accusé depuis une régression assez sensible et ne représentent plus que 4,4 % de l'ensemble contre 9 % en 1954.

3° Les ventes à l'étranger dont l'importance varie suivant les années, de 13 à 23 % enregistrent, elles aussi, une certaine diminution depuis 1955.

Concernant les *importations* :

1° La part de la métropole, dans l'ensemble des produits achetés par l'Algérie, demeure prépondérante : elle est restée à peu près constante, oscillant entre 72 et 78 %, avec toutefois une certaine augmentation au cours des 5 dernières années.

2° Les fournitures des autres territoires de la zone franc, relativement faibles et également assez stables, tendent à diminuer (5,5 % en 1959 contre 8,3 % en 1954).

3° Les achats effectués à l'étranger sont également en diminution (11,5 % contre 16 % en 1949).

D'une manière générale on observe par ailleurs que, dans ses rapports avec chacune des 3 zones, l'Algérie :

1° a vu depuis 1954, s'augmenter considérablement le déficit de sa balance commerciale avec la *métropole* (64 milliards en 1949 — 73 en 1954, 316 en 1959) ;

2° entretient assez régulièrement un léger déficit dans ses relations avec les autres territoires de la zone franc (23 milliards en 1959) ;

3° enregistre, après une courte période d'équilibre (1954 — 1956) un certain accroissement de son déficit à l'égard de l'étranger (43 milliards en 1959).

Examinons enfin comment se répartissent par catégories de produits, les importations et les exportations de l'Algérie :

A. — *importations*

Les produits de *l'agriculture* (alimentation, boissons, tabacs) ont représenté en 1959, une valeur de 126 milliards d'anciens francs, accroissement sensible par rapport à 1956 (85 milliards).

Assurément, parmi les importations de produits agricoles, il en est, telles que les céréales qui sont, pour partie, compensées par des exportations.

Il n'en demeure pas moins qu'au cours des 4 dernières années, une augmentation régulière des achats a été enregistrée pour faire face à des besoins démographiques toujours grandissants qu'accroît la présence des troupes de pacification.

A titre d'exemple l'Algérie qui, jusqu'à une époque récente, était exportatrice de moutons, a importé en 1959 pour 6 milliards six cents millions de viande cependant que ses achats s'élevaient à 13 milliards 620 millions pour les produits laitiers et à 5 milliards 400 millions pour les graines oléagineuses.

Les combustibles minéraux, les carburants et les lubrifiants représentent 29 milliards contre 20 milliards en 1956.

Les *produits bruts* ont enregistré une augmentation plus sensible (28 milliards contre 16) mais la progression la plus spectaculaire s'observe pour *les produits finis* dont la valeur est, en l'espace de 4 années, passée de 158,5 à 298 milliards.

C'est ainsi que l'effort entrepris pour promouvoir le secteur agricole traditionnel s'est traduit par une augmentation de 2,5 à 8 milliards pour les produits destinés à l'équipement de l'Agriculture et que l'effort d'industrialisation a entraîné, en ce qui le concerne, un accroissement de plus de 100 % (104 milliards contre 51).

Parallèlement, enfin, la poussée démographique et l'élévation du niveau de vie, ont été à l'origine de nouveaux besoins *de biens de*

consommation (textiles, chaussures, etc...) qui n'ont pu être satisfaits que par une importation accrue (186 milliards contre 106).

B. — *Exportations*

Les produits de l'agriculture représentent de loin, la part la plus importante des exportations algériennes ; leur valeur qui, de 1956 à 1958 était passée de 121 à 173 milliards a fléchi en 1959 à 136 milliards à la suite, principalement, d'une récolte déficitaire de céréales et d'agrumes, et surtout de la baisse des cours du vin (— 21 milliards 817).

Ce dernier, avec 89 milliards, représente en effet plus de 65 % de l'ensemble des expéditions de produits agricoles, suivi, d'assez loin, par les fruits (16 milliards) et les légumes (10,4 milliards).

Les *carburants* qui en 1956 étaient inéxistants, ont figuré en 1959 pour 8,4 milliards à la suite des expéditions de pétrole d'Hassi Messaoud.

Les *produits bruts,* qui représentaient 42 milliards en 1956, ont diminué régulièrement depuis, à la suite, surtout, de la réduction des sorties de minerai de fer et de phosphates.

Il en est de même pour *les produits finis destinés à la consommation* dont le fléchissement (2 milliards contre 6) correspond, pour partie, à une augmentation de la consommation locale... et pour partie, au ralentissement de certaines activités (liège, tabac...).

II. — L'ALGÉRIE ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA MÉTROPOLE

Si nous recherchons quelle a été, depuis 15 ans, la part de l'Algérie dans la balance du commerce extérieur de la métropole, nous voyons que, jusqu'en 1948, les départements d'Afrique du Nord, ont livré à la mère patrie des produits représentant une valeur supérieure à celle de leurs achats aggravant ainsi légèrement (51 milliards en 1946, 20 milliards en 1947, 30 milliards en 1948) le déficit de la balance métropolitaine.

Depuis 1949, par contre, on a assisté à un renversement de la situation : le solde créditeur de l'Algérie a fait place à un déficit qui, relativement constant jusqu'en 1954 (de 64 à 73 milliards) s'est augmenté très fortement à partir de 1955 pour atteindre 233 milliards en 1958 et 304 milliards en 1959.

C'est ainsi que depuis 1956, l'excédent des exportations à destination de l'Algérie a permis d'absorber le déficit intervenu dans les relations commerciales entre la métropole et les autres territoires de la zone franc, notamment avec le Maroc (dont la balance, débitrice de 45 milliards en 1952, est devenue créditrice de 27 milliards en 1959) et avec la Tunisie qui, débitrice de 25 milliards en moyenne jusqu'en 1956, a, en 1958, équilibré ses achats et ses ventes à la France.

Il convient d'observer, en effet, que depuis leur accession à l'indépendance, ces deux pays à la suite de la réduction de l'aide apportée par la France et des crédits qui leur ont été consentis par ailleurs, ont limité leurs achats en Métropole, cependant qu'utilisant les franchises qui leur ont été conservées dans la limite de certains contingents (oranges, vins, blé, etc...) ils ont sensiblement maintenu le volume de leurs expéditions vers cette dernière.

Examinons maintenant comment ont évolué les importations et les exportations algériennes dans le cadre du commerce extérieur métropolitain.

Nous voyons que les achats de l'Algérie ont représenté, au cours des dernières années, en francs constants, une part croissante de l'ensemble des exportations métropolitaines :

— en 1949, elles correspondaient seulement à 8,6 %
— en 1954, elles s'élevaient à 11,7 %
— en 1957, elles atteignaient, près de 13,3 % pour s'élever
— en 1958 à 17,7 et approcher en 1959, 19 %.

Assurément, cette progression correspond pour une large part, à l'effort d'équipement entrepris en Algérie, effort auquel ont participé les fonds publics métropolitains pour des montants croissants (85 milliards en 1957 — 88,5 milliards en 1958 et 124 milliards en 1959).

Il n'en demeure pas moins que la contribution du Trésor français n'a été utilisée qu'en partie pour le paiement des marchandises importées et qu'au moment où, nous venons de le voir, les nouveaux états indépendants du Maghreb diminuent leurs achats à la France l'Algérie se révèle effectivement chaque année un client plus important pour les entreprises métropolitaines.

Concernant les exportations, nous constatons en revanche que la part représentée par les ventes de l'Algérie à la France dans l'ensemble des achats extérieurs de la Métropole, après s'être régulièrement accrue jusqu'en 1955 pour atteindre à cette date près de 8 % (contre 5,5 % en 1946) s'est sensiblement maintenue jusqu'en 1958 et en 1959, a fléchi à 6 % pour les raisons qui ont déjà été précisées.

Il n'en demeure pas moins que la plupart des produits achetés par la métropole à l'Algérie et dont la valeur en francs constants s'est chiffrée en moyenne à 180 milliards au cours des 10 dernières années, auraient dû, si l'Algérie ne les avait pas fournis, être achetés à l'étranger ce qui aurait aggravé d'autant le déficit de la balance commerciale de la France.

On ne saurait passer sous silence, enfin, encore qu'elles soient relativement modestes les rentrées de devises (31,7 milliards en moyenne depuis 1946) résultant des exportations effectuées par l'Algérie vers les pays n'appartenant pas à la zone franc.

III. — PERSPECTIVES D'AVENIR

Quelle pourra être, au cours des prochaines années, dans l'hypothèse du maintien de l'union douanière, l'évolution des relations commerciales entre la métropole et l'Algérie ?

Bien qu'il soit assez difficile de se livrer à des prévisions à longue échéance un certain nombre d'observations semblent permises :

1° L'Algérie, pays en pleine expansion, devra, pendant longtemps encore, importer des biens d'équipement d'une valeur élevée.

2° La poussée démographique et l'élévation du niveau de vie, entraîneront des besoins accrus en biens de consommation qui, pendant un certain temps, ne pourront être fournis qu'en partie par la production locale.

3° Le retour de la paix et les résultats de l'effort entrepris pour développer les productions agricoles et industrielles doivent se traduire, d'une part, par une satisfaction progressivement plus large de la demande et, d'autre part, par l'augmentation des excédents exportables sur la métropole et l'étranger.

C'est ainsi que peuvent être escomptés, notamment, des accroissements sensibles des exportations d'agrumes, de primeurs, de blé dur, de liège, de phosphates et de minerai de fer.

Il est ainsi vraisemblable que le déficit de la balance commerciale de l'Algérie se maintiendra pendant plusieurs années encore à un chiffre élevé, mais doit tendre à se résorber peu à peu au fur et à mesure de la réalisation de l'équipement du pays.

Si, comme il est permis de l'espérer, l'Algérie nouvelle demeure étroitement associée à la France, cette évolution pourra se réaliser dans le cadre de la symbiose économique qui s'est établie depuis plus d'un siècle entre les départements des 2 rives de la Méditerranée. En revanche, la suppression de l'union douanière et la disparition des courants commerciaux qui en résulterait poserait pour l'Algérie des problèmes délicats.

En admettant, en effet, ce qui n'est pas certain qu'elle puisse obtenir d'autres pays que la France les crédits nécessaires pour poursuivre son équipement et couvrir le déficit de sa balance des comptes, dans quelles conditions pourrait-elle écouler ses produits exportables (en particulier le vin dont nous avons vu l'importance) qui, jusqu'ici sont absorbés à concurrence de 82 % par la métropole où ils sont admis en franchise ? — Comment de même pourrait être maintenu le courant d'émigration qui se traduit actuellement par la présence en France de quelque 400.000 musulmans algériens dont les salaires (115 milliards environ) servent pour une part importante (60 milliards) à la subsistance des familles restées en Algérie ?

Les conséquences d'une rupture des relations économiques ne seraient pas moins graves pour la métropole elle-même qui en 1959 a vendu à l'Algérie pour 472 milliards de francs de marchandises, soit en

valeur relative 17 % de ses ventes extérieures, 53,6 % de ses ventes à la zone franc 36,3 % du total de ses ventes aux pays étrangers.

Ces 472 milliards ont porté principalement sur :

Machines et appareils	70.155.054
Matières textiles	56.664.657
Métaux et ouvrages	55.795.105
Matériel de transport	54.666.994
Produits des industries alimentaires	41.528.093
Produits des industries chimiques	32.131.460
Produits minéraux	29.561.169
Produits agricoles	24.333.159

D'une analyse sommaire de ces chiffres, on peut déduire que l'industrie métropolitaine travaille un jour sur six pour l'Algérie ; il convient d'observer au surplus que certains secteurs industriels assurés d'un débouché sur le sol algérien, à l'abri de la protection douanière française seraient sérieusement touchés, s'ils devaient prospecter des marchés étrangers pour y écouler la part de leur production absorbée jusqu'ici par l'Algérie (1).

En sens inverse, nous l'avons vu, l'Algérie fournit traditionnellement à la France les produits de son sol dont la majeure partie est constituée par des vins de coupage (90 milliards) dont le commerce métropolitain ne peut se passer, des fruits, légumes et autres produits agricoles (30 milliards) qui permettent au consommateur métropolitain de trouver toute l'année des produits frais.

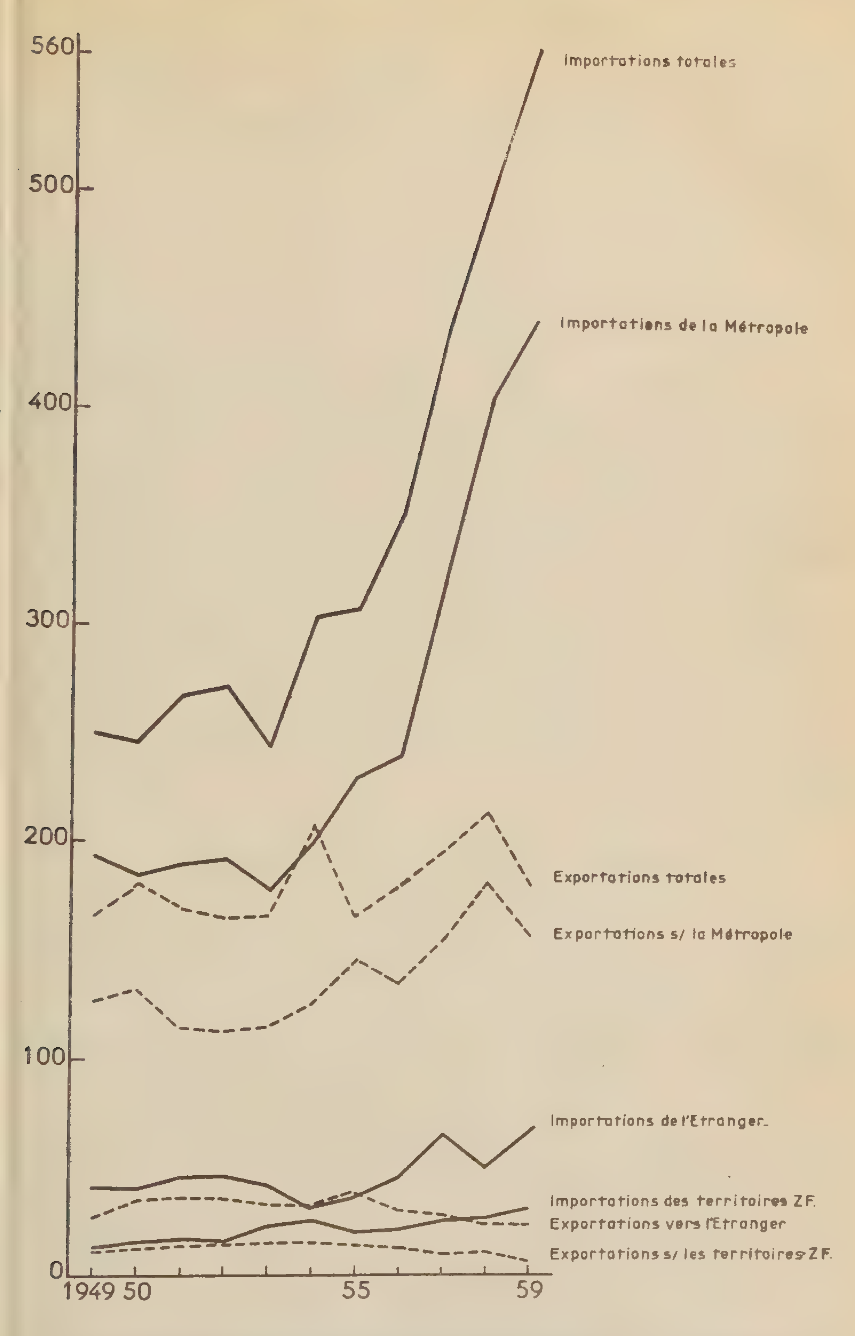
Sans cette possibilité la France, devrait les importer de l'étranger et les régler en devises.

Est-il utile de rappeler, enfin, que les recettes procurées par les transports de biens et de personnes entre la Métropole et l'Algérie aux Compagnies françaises de navigation maritimes et aériennes, représentant environ 50 milliards et que les ports de la Méditerranée trouvent une part essentielle de leur activité dans les relations avec l'Algérie (41 % du trafic total pour Marseille).

Ces quelques indications suffisent, croyons-nous, à mettre en évidence la place éminente qu'occupe l'Algérie dans l'ensemble du commerce extérieur de la France. — Elles justifient le vœu que nous formons de voir se maintenir entre la métropole et l'Algérie de demain, une solidarité économique dont nous nous sommes efforcés de souligner l'intérêt pour les deux pays.

Pierre ROUVEROUX.

(1) Cf. *Bulletin économique et juridique de l'O. F. A. L. A. C.*, novembre-décembre 1960.



Commerce extérieur de l'Algérie 1949-1959 en milliards d'anciens francs
(francs constants base 1959)



Exportations de la France 1949-1959 en milliards d'anciens francs (francs constants base 1959)

REVUE DES LIVRES

Cours traités et manuels

Albertini (J. M.). — *Les rouages de l'économie nationale, Economie et Humanisme,* Les Editions ouvrières, 1960, 207 p.

Un livre d'initiation est toujours intéressant à connaître pour ceux qui ont tant de fois à recommencer l'éducation de ceux qui ne savent encore rien en économique. L'auteur nous livre ici une expérience d'équipe. Le titre est de type mécanique. Les rouages sont même représentés sur la couverture de couleur rouge vif par des roues dentées. Dans le corps de l'ouvrage il est plutôt fait usage de schémas par circuits polarisés avec flèches et flux. Les grands problèmes sont posés : d'abord produire, les circuits monétaires, le marché, les fluctuations, la maîtrise de la machine économique. Il n'est pas question d'économie internationale.

Machines, rouages, mécanismes, J. M. A. paraît bien être un mécanicien. Il a raison de faire prendre conscience aux débutants des contraintes du monde économique. Je m'étonne cependant qu'un représentant *d'Economie et Humanisme* ne dise pas plus souvent aux apprentis que tout n'est pas mécanique et parfaitement déterminé dans notre monde. C'est sans doute pour réagir contre un humanisme facile et mal compris que l'auteur a choisi ce titre et ce mode d'exposition.

Henri GUITTON.

Ouvrages généraux de théorie économique

J. Austruy. — *Structure économique et civilisation, l'Egypte et le destin économique de l'Islâm* (« Développement économique », Volume I, Collection publiée sous la direction et avec un avant-propos d'A. Piatier). Préface d'A. Marchal, XXII et 366 pages. (Sedes Paris, 1960).

Cet ouvrage est divisé en deux parties qui n'ont pas de rapports l'une avec l'autre (voir ci-dessous, *in fine*).

I La première est intitulée : « Structure économique et civilisation ». L'auteur y traite, d'abord, de :« Histoire et Notion de structure », puis de la structure en sociologie et surtout en science économique. Je ne parlerai pas de cette première partie, sinon pour observer qu'elle témoigne de lectures très étendues, et de la curiosité d'esprit que son auteur y manifeste. Toutefois, je me demande si M. Austruy domine assez son sujet. Mon impression serait qu'il expose, parfois clairement, un certain nombre de théories dues à des auteurs très divers, (par ex. pour l'économie politique : Eucken, Wageman, Boggs, Leontieff, Akermann, A. Marchal, Schumpeter, et autres), mais que la synthèse, les conclusions qu'il en tire, — quelques pages seulement (section V, p. 212 et s.) sont tout à fait insuffi-

santes, et que la justification qu'il veut nous présenter de sa seconde partie y est artificielle et nullement convaincante.

Je ne traiterai ici que de la seconde partie.

II. Dans celle-ci l'auteur envisage deux ordres de questions:

A) les traits spécifiques de la mentalité musulmane, principalement dans ses rapports avec la vie économique (Ch. I), B) les problèmes économiques de l'Egypte contemporaine (Ch. II et s.).

A) Bien que cette étude soit la plus courte, j'en examinerai surtout ce premier chapitre : il est mauvais au plus haut degré, ou, pour mieux dire, scientifiquement inexistant. Certes, n'oublions pas que M. A. n'est pas un spécialiste de l'Islâm, donc nous ne lui en voulons pas d'ignorer jusqu'aux premiers éléments de la langue arabe (1) ; par contre, je suis très sévère pour ce qui est des quelques ouvrages en langues européennes qu'il a utilisés. Il a rassemblé à la hâte, au hasard, quelques livres, les a parcourus de façon superficielle, en a détaché ici et là quelques phrases, alignées ensuite à la queue leu-leu, sans y rien comprendre, et voilà qui doit suffire pour dégager, aux yeux d'un public non averti, l'influence des institutions musulmanes sur l'économie des pays arabes, l'Egypte en particulier. En voici quelques exemples, au milieu d'autres innombrables.

Dans une thèse de doctorat, l'auteur utilise comme ouvrages de base faisant autorité, deux petits livres de la collection « Que sais-je ? » (2). S'agissant du Droit romain, ou anglais, du Catholicisme, ou du Protestantisme, tolèrerait-on chose pareille ? Mais, pour l'Islâm et le Droit musulman, tout est permis semble-t-il. J. A. néglige bien des textes en langues européennes, entre autres en français, où il aurait pu trouver une documentation de seconde main si on veut, mais sérieuse, sur l'Islâm (3).

Le résultat est donc déplorable, un peu ridicule même. L'auteur parle de choses sans intérêt pour son sujet (4), mais ignore, par exemple que les « concubines », « en nombre illimité » (p. 235) doivent être des esclaves,

(1) C'est ainsi que, copiant ses sources, il transcrit la lettre qâf, tantôt par *k*, tantôt par *q*, tantôt par *qu* ; ce n'est pas grave, mais enfin, que dirait-on d'une thèse où la lettre grecque φ le serait, indistinctement par *ph*, *f*, ou *fh* ? *Sunnisme* est incompatible avec *soufisme* (p. 233). Dans la chahâda (p. 230), il faut : *rasoûl*, non : *el-rassoûl*, ni même : *er-rasoûl* ; c'est un peu comme si un Egyptien transcrivait : « Notre le Père qui êtes aux Cieux ». p. 235, au lieu de *dhimina* (avec pronom affixe !) il faut : *d'immîs*.

D'une façon générale, J. A. s'agissant de langues qu'il ne connaît pas, est un peu désinvolte. Dans sa première partie (p. 136 et s.), il cite un auteur allemand, Eucken, « malheureusement à travers la traduction anglaise qui accentue les imprécisions ». Etait-il impossible de trouver à Paris quelqu'un capable de lui donner une traduction précise des brefs passages utilisés par lui ?

(2) Je n'en dirai pas de mal ayant des raisons personnelles pour estimer qu'il y figure parfois de vrais petits chefs-d'œuvre ! Mais enfin, ils ont une autre destination que celle de servir de base à une thèse.

(3) Pour ce qui est des ouvrages utilisés, il a eu, entre autres, la main bien malheureuse, en citant sans cesse l'ouvrage de E.-F. Gautier (et non Gauthier, comme il l'imprime régulièrement) *Mœurs et coutumes des Musulmans*, le plus discutable de tous ceux publiés par cet auteur, aussi brillant que paradoxal.

(4) Par exemple, ce qui concerne (p. 229) les Ecoles (ou « rites ») de Droit, dont il ne sera plus question ensuite. Quant à ce qu'il en dit concernant leur tendances « libérales » ou non, cela a déjà été réfuté, voici bientôt 80 ans, par C. Snouck-Hurgronje.

ce qui fait que, par exemple, dans l'Egypte dont il traitera, il ne peut y en avoir de telles. A la page 254, n., il cite un auteur égyptien chrétien, selon lequel l'Islâm repousse l'idée qu'il puisse y avoir « anything sinfull, or even dangerous, about the State ». Or, la plus haute autorité théologique en Islâm, Ghazâlî, dans sa Somme (*Ih'ya*) s'étend longuement là-dessus et, en deux passages insiste sur le danger moral et religieux qu'il y a à entrer en rapports avec les Princes, et sur les représentations que le pieux Croyant peut donc se permettre de leur faire (L. XIV, Ch. VI ; Livre XIX, Ch. IV). Une partie de ce texte, fondamental pour comprendre l'Islâm, est traduite en allemand, et une traduction analytique du tout en a été publiée à Paris en 1955. Il est certes moins fatiguant de copier les « Que sais-je ? », que de consulter ces traductions.

La section II (1) du chapitre I est intitulée : « La morale musulmane » ; elle est longue de sept pages, mais la morale de trois cents millions de croyants (Paragraphe I) y est traitée en 7 lignes (je dis sept), dont 3,5 copiées dans un « Que Sais-je ? », le reste (Paragraphe II) est consacré au Droit Musulman. Le plus drôle est ceci : l'auteur, du point de vue islamique, pouvait très bien étudier la Morale, en même temps que le Droit, mais il ignore pourquoi. Il n'a aucune idée de la nature de la loi religieuse de l'Islâm, ce qui, depuis longtemps a été clairement exposé dans des ouvrages aisément accessibles (2).

Sur la base d'un Cours de Doctorat (p. 233, n. 27), il affirme que les Orientaux (donc les musulmans) auraient une culture « à base écrite, non orale ». Malheureusement (qu'on m'épargne de citer mes sources, tant c'est connu), c'est juste le contraire pour eux : le Coran, la Tradition, la Loi, se transmettent essentiellement de bouche à oreille, et non par écrit : ainsi le traditionniste a-t-il sa chaîne de transmetteurs oraux, par laquelle il est relié à Bokhârî, à travers plus d'un millénaire. L'auteur (p. 249) parle de l'interdiction du prêt à intérêt, mais ne dit pas un mot de ce qu'elle est tournée en pratique : pourtant il devrait savoir que le contrat mohatra, cher à Pascal et aux Jésuites, et dont on nous parle au Lycée, est d'origine musulmane.

A propos de l'interdiction de l'aléa (p. 248), J. A. voit bien qu'elle s'applique aux jeux de hasard, mais il ne songe pas, ce qui était fondamental pour lui, à l'assurance, qui a tant d'importance pour le capitalisme, et a troublé la conscience de tant de musulmans. Que le système des preuves, selon le droit théorique, soit inapplicable dans une civilisation économique moderne, est aussi chose des plus importantes, par exemple pour le droit des contrats ; il n'y fait pas allusion.

Autre considération fondamentale, eu égard à la surpopulation en Egypte : la Loi musulmane admet formellement le *'azl*, c'est-à-dire une pratique anti-conceptionnelle ; or, cette question a été discutée en Egypte, ce que l'auteur ignore, alors que la comparaison, en doctrine et en fait, avec le catholicisme eût été si intéressante pour caractériser des structures sociales différentes.

(1) La Section I est intitulée « Cosmologie » (c'est-à-dire, en bon français : « Science des lois qui régissent l'Univers »), au lieu de « Théologie ». Ailleurs (p. IX), J. A. parle de la « mouvance » de la vie sociale, c'est-à-dire use d'un terme technique, précis, de Droit féodal, pour désigner la « mobilité », le « dynamisme », l'« évolution », l'« instabilité », etc. etc., de celle-ci.

(2) Il a paru, entre autres, en 1953, à Paris un ouvrage intitulé *La morale de l'Islâm et son éthique sexuelle* dont l'Introduction expose de façon rapide, mais très claire, les grandes lignes de la question.

Je suis las de citer des exemples de ce laisser-aller effarant. En voici un dernier : sur une même page (250), je lis ceci : *a*) une affirmation des plus discutables, à savoir que le Coran interdit certaines choses, alors que, nulle part, il n'a été expliqué que Coran et Droit musulman sont à distinguer ; *b*) que le contrôle des waqfs est « donné à un personnage officiel », sans qu'il soit davantage expliqué que ce contrôle, moderne, est entièrement ignoré de la loi et du Coran qui n'en traite pas ; *c*) que « tous les Arabes sont des marchands », citation de Strabon, d'après un ouvrage de seconde main, lequel Strabon parlait des Arabes, nomades principalement, d'Arabie, et est mort cinq siècles et demi avant la naissance du fondateur de l'Islâm, alors que dans cette thèse, il s'agit des Musulmans égyptiens sédentaires, non de race arabe.

Chose étrange et regrettable, M. A. qui, dans sa première partie, cite tant d'auteurs, n'en cite pas ici, parmi ceux qui en général, ont étudié les rapports entre le religieux et l'économique, entre autres M. Weber, Sombart, Tawney, Troeltsch, Hauser, etc... Quant à C. H. Becker qui, dans ses *Islam Studien* (T. I.), est peut-être le seul à avoir envisagé la question du point de vue de l'Islâm, l'auteur en ignore l'existence (1).

B) Le reste de cette partie est moins mauvais (ce qui n'est pas difficile). J'y relève même quelques notations intéressantes (2) : c'est un exposé passable, ou médiocre, de la structure économique de l'Egypte et de la politique de son gouvernement.

Faute de place, je n'y insisterai pas, mais il est un point qui devait y être discuté : cette politique, est-elle vraiment dominée par des considérations d'ordre religieux, de celles dont l'auteur prétend nous avoir entretenus jusqu'ici, ou, au contraire, s'explique-t-elle par un nationalisme inhérent aussi à bien des pays non musulmans, jadis dominés par l'Europe ? Cette question, elle encore, fondamentale, est passée sous silence.

En résumé, les très graves défauts de cet ouvrage sont les suivants :

1° *Aucun* lien, sinon celui du brochage, entre ses deux parties. Pas une seule fois, il n'y a, dans la seconde, une tentative pour se référer aux théories abstraites exposées dans la première, alors que (selon l'Avant-Propos, XV), l'auteur est censé avoir « tenté une fusion », une « étude interdiscipinaire ». Il n'est pas vrai, comme il le prétend (p. 24) qu'il a « utilisé la méthode structurelle, par lui définie dans un cas concret ».

2° Cet auteur, dont on veut bien nous informer (Préface, p. XXI) qu'il a « vécu sous la tente parmi les Arabes », ne nous rapporte pas d'impressions personnelles intéressantes, de ces petits faits caractéristiques, à la Taine, montrant les différences entre les systèmes économiques européen et musulman, ni entre les théories de la première partie, et leur application à cette réalité qu'il avait sous les yeux. On a l'impression qu'il aurait pu rédiger sa thèse, sans quitter sa table de travail.

3° Il n'y a non plus, pas de lien entre son soi-disant tableau de l'Islâm théorique et sa description de l'économie égyptienne (3).

(1) Pour ce qui concerne le h'obous, ou waqf, J. A. n'en explique pas la nature (en particulier, ses deux formes entièrement différentes : biens de famille, ou fondations pieuses), ni son rôle, ni les réformes dont il a fait l'objet. Je signale en passant que (p. 220) les « Wakfs *Alhi* » de l'auteur, évoquent, chez l'arabisant, une vague idée de barbes inaliénables !

(2) P. ex. p. 292, ce qui touche le chômage déguisé, d'après G. Cleland.

(3) Par exemple : aucun effort pour expliquer la contradiction entre « Absence de lien avec le sol » (p. 244) et (p. 259) : « Meurtres pour un minuscule bande de terrain », qui sont « la règle du jeu ».

Tout ceci est bien fâcheux s'agissant d'un ouvrage qui a des prétentions d'une si grande portée : les promesses faites ne sont pas tenues.

Au moyen d'une paire de ciseaux, ce volume devrait être coupé en trois morceaux. Le second, relatif à l'Islâm, est à jeter au panier ; le dernier peut être lu, si l'on veut avoir quelques renseignements mal présentés, sur l'économie égyptienne. Cet échec est d'autant plus regrettable que l'auteur me paraît fort bien doué. Moins d'ambition, plus de réflexion et surtout plus de connaissances positives bien assimilées concernant un sujet difficile, lui auraient permis de mieux faire. Souhaitons qu'il y parvienne à l'avenir.

G.-H. BOUSQUET.

Institut d'Administration des Entreprises. — *Séminaire sur la prévision dans le financement et la gestion des entreprises.* Paris, 1960 (11 fascicules sous jaquette).

L'I. A. E. de l'Université de Paris que dirige M. R. Goetz, a eu l'heureuse idée d'organiser une série de « séminaires » depuis 1957. Celui dont nous rendons compte était le 9e; il s'est tenu le 28 novembre au 19 décembre 1959, Soixante-quinze participants s'y sont retrouvés ; les rapports présentés sont réunis dans une publication commune. A notre époque où à juste titre, la « prospective » importe infiniment plus que les rétrospectives, on se réjouira de voir rassemblées la série d'études que M. H. Guitton présentait en ces termes : « le temps passé se conquiert, le temps futur peut-il être dominé » ? Au stade de l'entreprise, quels sont les aspects de la prévision ?

Le rapport inaugural de M. H. Guitton pose dans toute son ampleur philosophique et économique, le problème de la prévision. Il montre notamment comment l'on peut concevoir le passage de l'extrapolation des conjonctions passées, à l'anticipation. M. M. Malissen relie les prévisions économiques « globales » élaborées à l'échelle de la Nation et les prévisions des entreprises. Objectifs du Plan, comptes prévisionnels de la Nation ou loi des finances, sont autant d'anticipations qui commandent celles que peuvent faire les entreprises en matière de prix et de salaires d'une part, de financement d'autre part, de demande enfin.

La place nous manque pour rendre compte en détail de trois excellents rapports de M. G. Depallens (prévision de financement et de gestion, plans des investissements et des besoins à longue échéance, prévisions de gestion et prédétermination de la situation financière). Citons aussi une étude sur les bilans prévisionnels de la Société Esso (M. G. Grondin) et un rapport sur les ratios au tableau de bord (M. M. P. Lauzel et A. Cibert). Les problèmes de trésorerie (M. P. Cornuat), de financement à long terme (M. G. Defossé), d'investissement (M. M. Demonque) en particulier dans le domaine minier (M. E. Ventura), sont enfin analysés.

La prospective est aussi malaisée à l'échelle de la nation qu'à celle de l'entreprise. Mais le mérite de ce séminaire fut d'apporter en ce domaine passionnant, d'utiles indications ; elles constituent comme autant de jalons sur la marche tâtonnante qui conduit les agents économiques vers un avenir où se mêlent, comme l'écrit M. H. Guitton, « notre prévision et notre création future ».

Maurice FLAMANT.

Perroux (François). — *Economie & Société,* Paris, P. U. F. 1960.

Malgré son petit format (179 pages), ce livre est si dense, contient tant d'idées, en suggère tant d'autres, que son analyse provoquera sans doute, parmi ses lecteurs, des commentaires et des réactions très diverses. Essayons de lui rester fidèle :

François Perroux a déjà dit en des ouvrages antérieurs que la théorie économique traditionnelle s'était égarée en voulant ramener toute l'activité économique à de purs actes d'échange régis par le principe : *do ut des.* Elle omettait ainsi le don, et la recherche d'un pouvoir de contrainte, qui sont pourtant des actes économiques, et dont l'importance s'accroît. Dans son nouveau livre, François Perroux cherche essentiellement à présenter l'acte économique dans son intégralité.

Dire que cet acte consiste nécessairement en un échange soumis au principe d'équivalence des prestations, c'est — dit-il — se résigner à admettre ce que croit rationnel la « société marchande ». Mais ce n'est pas une bonne analyse de la réalité : « en tout temps l'homme a communiqué avec son semblable tout autrement que par l'échange marchand », et les grands économistes, conscients du caractère social de l'activité économique, ont tenté d'échapper à cette conception. Ils ont les uns et les autres présenté « soit sous la figure de sociétés terminales, soit sous le mode de situations limites et optimales, des visions parallèles », celles « d'une société sans contrainte et d'une économie sans rareté ». A dessein, François Perroux choisit quatre témoins, qui dans les querelles sociales ont eu des positions fort différentes : Stuart Mill (théorie de l'état stationnaire), Karl Marx, les partisans de l'« atelier libre » et Léon Walras. Oui, Walras lui-même a eu la vision d'un monde où la rareté était vaincue. Ainsi « l'échange de la société marchande est dépassé dans la vision commune des Occidentaux ».

Mais alors il faut élaborer une *formalisation* de l'activité économique, tenant compte de la contrainte et du don. C'est l'objet du chapitre II de l'ouvrage. François Perroux commence par faire remarquer que les théories formalisées de l'échange marchand sont tenues elles-mêmes d'inclure ces deux phénomènes, et que, lorsque ils ont été éliminés, c'est à tort et uniquement pour ne pas troubler l'image que les classes dominantes de la société marchande proposent d'elles-mêmes. Mais les sociétés contemporaines ne sont plus de pures sociétés marchandes. Il convient donc, pour analyser correctement leur fonctionnement, d'indiquer quelle place y tiennent la conquête et l'exercice des pouvoirs de contrainte, puis les multiples formes de dons (dons vraiment gratuits, pseudo-dons, transferts sociaux au profit des classes déshéritées ou même « dangereuses »). Pour cela, on ne saurait raisonnablement construire ni une théorie de l'échange pur, ni une théorie de la contrainte pure. Les meilleurs instruments d'analyse paraissent pouvoir être empruntés à la théorie de la concurrence monopolistique. Il n'est pas exact que les unités économiques ne se rencontrent que sur des marchés où des plans économiques absolument autonomes parviennent à se concilier. En fait, l'activité économique est un « mixte d'échanges et de pouvoirs ». Les diverses unités parfois s'entendent hors du marché, certaines cherchant au préalable à modifier les échelles de préférence des autres ; parfois elles entrent en conflit. La concurrence est en fait une « lutte-concours » ou un « conflit-coopération ». Le marché pur n'est qu'un cas limite: « L'économie se présente, désormais, comme formée d'ensembles qui exercent les uns à l'égard des autres des *pouvoirs* pour accomplir les tâches communément appelées économiques. Ils sont capables

d'échanger, c'est-à-dire de s'entre-adapter à leurs systèmes de préférence et à leurs conduites ; mais ils sont capables aussi d'exercer la contrainte pour modifier leurs systèmes de préférence ou de conduites » (p. 93). Nous voici en présence d'une explication neuve de l'activité économique, et l'on voit tous les progrès réalisés depuis les analyses de Walras ou de Pareto.

Tout cela nous entraîne à voir dans l'acte économique d'autres éléments que ceux qui sont décrits dans le modèle d'« échange marchand ». Il faut donc réétudier de façon réaliste la *motivation* de l'acte économique. Dans le chapitre consacré à cette étude, tout paraît centré autour de l'idée que la théorie de l'échange marchand s'est égarée en voulant ne s'appuyer que sur une psychologie de *l'avoir*, non de *l'être*. Dans le calcul économique l'homme est supposé poursuivre l'acquisition d'un maximum de biens. Caricature de la réalité, pense François Perroux. Tout homme cherche avant tout l'épanouissement de son être. Avec H. de Man et Schumpeter, F. Perroux montre l'entrepreneur plus désireux de puissance, d'efficience ou d'aventure que de profit. Avec les analystes de la psychologie ouvrière, il établit que les désirs des travailleurs sont avant tout : la sécurité, l'espoir d'avancement, la « considération », la dignité. Comment ne pas tenir compte de tout cela lorsque l'on recherche les moyens d'améliorer le rendement, d'assurer le plein emploi ou de favoriser les promotions sociales ?

Dans le dernier chapitre enfin, le procès des *institutions* de la société marchande est vigoureusement mené : Pour François Perroux, le principe d'équivalence dans l'échange n'est en fait pas respecté, puisque rien n'assure l'égalité des « surplus » du consommateur et du producteur, et que dans l'attribution des profits il n'est pas tenu compte des « économies externes ». Le plus grave, c'est que « l'échange marchand a contaminé la socialité humaine », car il transforme en objets de marché certains traits de la personnalité humaine. Sans doute du côté des moralistes, on semble a priori pouvoir compter, pour corriger un tel régime, sur des pratiques institutionnelles échappant au système de l'échange marchand, par exemple sur le don pur, sur un exercice humainement inspiré de la contrainte, sur le jeu de certaines « participations ». L'économiste a moins d'illusions : il sait que malheureusement dans une ambiance d'échange marchand, les tentatives faites dans ces diverses directions se trouvent dénaturées : le don n'est souvent qu'un pseudo-don, la contrainte est souvent exercée par une ploutocratie qui n'a en vue que ses propres intérêts, la contrainte publique est limitée, et ne pourrait s'exercer avec fruit que si la théorie économique était parvenue à définir correctement « l'avantage collectif » ; on sait, hélas, qu'elle n'a pu le faire nettement. On sait d'autre part que la participation de tous au « capital national » est restée une pieuse intention.

Ainsi l'analyse des sociétés modernes paraît décourageante. Cependant François Perroux en terminant propose des « propos d'étape » où l'on sent renaître son espérance : Déjà « l'échange social..... a débordé l'échange économique tel qu'il est défini et pratiqué par les marchands. La résistance et l'auto-affirmation des plus défavorisés ».... s'opposent désormais à ce que les principes de l'échange marchand « jouent unilatéralement et à sens unique, à l'avantage des classes dominantes et des nations dominantes ». La société marchande a vu ses principes contestés et elle a « renoncé à écraser les pauvres et les faibles ». La vision, commune à tous les économistes d'Occident, d'une économie sans contrainte ni rareté ne dépasse pas nos espérances légitimes. Au delà des querelles de notre temps et des menaces de la guerre totale, François Perroux voit se poser déjà les bases d'« un seul et même monde humanisable — et moins inhumain déjà ».

Je crois que par ce livre François Perroux souhaite alerter d'autres lecteurs que les économistes, et je crois qu'il doit y parvenir. Les économistes d'étude, s'ils ne sont pas aveuglés par des préjugés théoriques, accepteront sans peine cette analyse de l'essence de l'acte économique et des formes actuelles de l'activité. Mais ce livre devrait être lu aussi par des « économistes d'action » ; plus ils en seront choqués, plus ils en tireront profit. Il devrait aussi, par l'ampleur et la noblesse de ses vues, attirer l'attention des sociologues, des moralistes et des philosophes. Comment ceux-ci qui, au delà des détails que nous offre l'actualité, recherchent les caractères essentiels des sociétés, pourraient-ils ne pas s'intéresser au déclin de la « société marchande », déclin que ce livre annonce, non sans quelque joie.

Emile JAMES.

Rosenstiehl (P.) et Chouila-Houri (A.). — *Les Choix économiques. Décisions séquentielles et Simulation*, Préface de G.-Th. Guilbaud, Paris, Dunod, 1960, 355 p.

Ce livre est à recommander aux lecteurs de la *Revue*. Ceux-ci savent bien déjà la richesse de cette collection Dunod « Finance et Economie Appliquée », dont voici le volume IX. Il n'y a même plus à leur rappeler qu'ont paru dans cette collection les deux maîtres ouvrages de P. Massé (*Choix des investissements*) et de J. Lesourne (*Technique économique et Gestion industrielle*). Le titre de celui-ci est attirant ; le titre principal d'abord (*Les choix économiques*) : il nous est familier ; mais plus encore le sous-titre (*Décisions séquentielles et simulations*) nous annonce des problèmes auxquels nous sommes moins habitués ; nous savons bien cependant qu'il est difficile de ne pas les connaître en 1961.

Il y a dans ce livre des particularités. Il est écrit par deux jeunes auteurs, tous deux anciens élèves de l'Ecole Polytechnique, l'un du Centre interarmes de Recherche opérationnelle, l'autre du Service de Recherche opérationnelle des Chemins de Fer français, qui se sont assuré la collaboration de sept auteurs non français. Ces derniers sont des praticiens qui viennent exposer ce qu'ils ont expérimenté dans le contrôle du trafic aérien, la régulation des eaux du Nil et du Tigre, dans le problème du soutien logistique des rampes de lancement, l'établissement des modèles de simulation d'opérations militaires et la gestion des affaires.

Cet ouvrage est écrit à la fois en langue française et en langue anglaise. L'heure n'est plus d'être choqué par la décadence de la langue française. Les auteurs ont préféré, pour mieux respecter la pensée de leurs collaborateurs étrangers, présenter leur œuvre dans leur langue d'origine.

Le premier chapitre qui est le plus pénétrant, le plus éclairant, est rédigé en français et en anglais (*Processus économiques et décisions séquentielles, Economic Processes and Sequential Decisions*). L'intelligence de ce premier chapitre suffit à elle seule à nous enrichir. Le seul énoncé des sous-titres principaux nous donne le style de l'œuvre : décisions initiales, décisions séquentielles, cohérence des décisions, schématisation de l'incertain. Que le lecteur sache également qu'il trouvera au chapitre 2 les généralités essentielles sur les processus de Markov, au chapitre 3 la reproduction numérique des phénomènes aléatoires, au chapitre 4 les données du traitement des modèles de simulation : organigramme, langage du calcul automatique.

Le dernier chapitre (11) est celui qui excitera peut-être le plus l'économiste, grâce à la liaison esquissée entre le contenu de ce livre et les types de marché économique : monopole, oligopole, duopole, homéopole...).

Une bibliographique extrêmement riche, numérotée de 1 à 308, termine l'ouvrage.

Enfin, nous avons à parler de la préface. Cette préface ouvre un appétit bienfaisant. Elle nous fait découvrir par delà les modes du jour (cybernétique, recherche opérationnelle) le problème même du « calcul » économique. N'est-ce pas ce problème qui soutient notre vocation ? Vieux rêve de Leibniz, nous confie le préfacier : « Calculemus ». Derrière ce mot d'écolier, qui évoque les boules et les cailloux, n'y a-t-il pas en germe tout ce qui constitue notre science économique, dont on a trop oublié qu'elle était, avant la lettre, une science de la décision. Décision qu'il ne faut du reste pas prendre une seule fois dans la vie, mais qu'il faut recommencer chaque jour, qu'il faut *continuer*. Théorie des décisions enchaînées, telle est bien cette science de l'« activité calculante » des sociétés contemporaines dont ce livre nous donne un vivifiant témoignage.

Henri GUITTON.

Sylos-Labini (P.). — *Economie capitalistiche ed Economie pianificate* (Laterza, Bari, 1960, 249 p.).

Cet ouvrage, très intéressant, est un recueil d'une dizaine d'articles rédigés par l'auteur, élève de Schumpeter et grand connaisseur de Marx, sur des sujets, en apparence très divers.

En réalité, une forte unité de pensée y règne, car M. S.-L. a l'idée la plus claire de l'évolution fatale de tous les systèmes économiques ; cela donne un cadre général à sa pensée, clairement et nettement exposée.

Il a beaucoup voyagé, d'où l'intérêt de ses deux articles sur la Russie et l'Amérique ; pour ce qui est de la Chine, toutefois je me demande s'il ne s'est pas laissé un peu abuser par la propagande communiste.

L'étude la plus longue et je pense, la meilleure, traite du développement économique selon Marx et Schumpeter ; elle m'a paru remarquable. Je pense que l'auteur aurait pu, néanmoins, y faire allusion à la pensée post-marxiste et surtout à Rosa Luxemburg ; *vice-versa*, pour ce qui est de Schumpeter, il aurait dû citer (p. 45) Walras, comme l'ayant inspiré.

J'ignore tout de l'auteur, mais, s'il se destine à la carrière scientifique, comme je l'espère, on peut attendre, j'imagine, beaucoup de lui, quant aux questions dont il traite avec autorité et compétence.

G.-H. BOUSQUET.

Varii auctores. — *Probability and Statistics. The Harold Cramer Volume.* Edited by Ulf Grenander, Almqvist & Wiksell, Stockholm, John Wiley & Sons, New-York, 1959, 434 p.

Il s'agit d'un volume de mélanges offert à Harold Cramer en l'honneur de ses 65 ans. Selon la tradition, une photographie du maître figure en première page. Dix-neuf études sont réunies. Une seule est écrite en français par un français : P. Lévy. Le titre de cette contribution suffira à donner le ton de ces analyses : « Construction du processus de W. Feller et H. P. McKean en partant du mouvement Brownien ». Le lecteur de la

Revue s'apercevra rapidement qu'il y a là des études qui ne lui sont pas destinées. Pour y avoir accès, il faut être mathématicien, probabiliste, statisticien très avisé. Cramer est un maître éminent à ces trois titres. Je me demande comment il est connu des économistes de chez nous.

Citons quelques autres titres des communications présentées :

The impact of stochastic process theory on statistics,
Non-linearprediction,
A Markov chain theorem,
The restricted chi-square test,
Cramer's theorem on monoton matrix-value function and the Wold decomposition.

Si cependant, nous devions nous consacrer à la lecture de cet imposant ouvrage, c'est par le dernier article qu'il faudrait commencer. Il constitue en effet un véritable petit manuel, intitulé : *Ends and means in econometric model building,* et a pour auteur un autre maître en la matière, le professeur H. O. A. Wold de l'Université d'Uppsala. Plusieurs articles d'*Econometrica* de ce grand auteur nous ont fait déjà beaucoup réfléchir sur le problème de la causalité et de l'interdépendance en économétrie.

Henri GUITTON.

Histoire des doctrines économiques

Giacalone-Monaco (C.). — *Pareto-Walras, da un carteggio inedito* (1891-1901), Università Bocconi, *Cedam-Padova,* 1960, 149 p.

Il y a, depuis quelque temps, un renouveau d'intérêt, particulièrement en Italie, pour tout ce qui touche à Pareto (1), et le Pr G.-M. est un de ceux qui ont beaucoup fait en ce sens : après les lettres, totalement inconnues, à Placci, son ami, voici celles à Walras.

Celles-ci, à la vérité, étaient connues depuis longtemps des spécialistes : je les avais, moi-même, consultées et utilisées, il y a plus de 36 ans, car l'Université de Lausanne, à qui elles appartenaient, les laissait examiner sans difficultés. Néanmoins, le Pr G.-M a rendu grand service en les publiant.

Elles ne sont pas très nombreuses (61) et ne présentent guère d'intérêt après 1895 (huit lettres de quelques lignes), car les deux hommes se détachèrent peu à peu l'un de l'autre pour se séparer au début de ce siècle. Les autres sont de grande valeur, du point de vue humain et scientifique.

Mais ces lettres sont précédées d'une introduction sur divers aspects de la vie et de la pensée du Maître, rédigée avec intelligence et sympathie et qu'il faut recommander, car elle est excellente.

Nous souhaitons vivement que le Pr G.-M. continue ses recherches fructueuses et ses belles études : elles lui font honneur et nous instruisent.

G.-H. B.

(1) Je signale la splendide publication (3 forts volumes) des lettres du Maître à Pantaleoni par le Professeur de Rosa, car elle n'a pas été mise dans le commerce par l'éditeur, la Banca Nazionale del Lavoro (Roma, 1960).

Howey (R. S.). — *The Rise of the Marginal Utility School* (1870-1889), Univ. of Kansas Press, 1960, 271 p.

Voici un ouvrage utile, agréable à lire, recommandé à ceux qui s'intéressent à l'histoire de notre science, mais qui est cependant très loin de me satisfaire.

L'auteur a des lectures fort étendues, et, — une hirondelle ne fait pas le printemps — en plusieurs langues non anglo-saxonnes. On trouvera chez lui une foule de renseignements sur bien des sujets. Mais il faut considérer son livre comme un recueil de données, non comme une histoire proprement dite.

Tout d'abord, pourquoi R. S. H. s'arrête-t-il à 1889, plutôt qu'à 1888, ou 1890, dans son histoire des débuts de la théorie marginale ? Ce qu'il dit pour expliquer la chose, au début de sa préface, n'est guère satisfaisant.

Ensuite, il me paraît s'être presque toujours borné à un exposé de faits extérieurs mal reliés les uns aux autres, — on dirait parfois que ces chapitres sont des monographies, susceptibles d'être publiées en articles, entièrement distincts.

Si j'avais à écrire ce livre, dont le sujet est attirant, j'aurais exposé, brièvement mais clairement, ce qu'étaient, jusque là, les théories de la valeur, au sein de l'école classique et chez Marx (dont l'ouvrage a paru juste avant 1871) ; puis montré le cheminement, souterrain en quelque sorte, des théories subjectives. Il n'y a rien de tout cela chez R. S. H., et, pour ne donner qu'un exemple, le nom de W. F. Lloyd, est bien cité (p. 3, 213, 220), mais l'intérêt exceptionnel de sa leçon sur la valeur n'est nulle part indiqué. Quant à Gossen, il en est à peine question.

Venons-en au sujet même : là encore ce ne sont pas les circonstances extérieures sur lesquelles il fallait insister, mais bien sur les idées (plus ou moins nouvelles) qui, maintenant, vont s'affirmer avec force, en s'opposant aux vues des classiques. Il me semble que l'auteur aurait, tout de même, dû indiquer que le marginalisme repose sur les deux lois de Gossen. Il eut été bien intéressant que dans un tableau synoptique, les formulations de ces deux lois, au moins entre 1871 et 1889, fussent reproduites. Mais l'auteur n'examine pas ces deux lois. Par contre, on trouvera (p. 162), un tableau de la carrière de ceux qui ont enseigné notre science à Vienne, jusqu'à 1926 (pourquoi ?), et dont l'auteur nous dit que plusieurs ne se sont pas occupés d'utilité marginale ! (p. 163).

Bien plus, si, dans quelques millénaires on n'avait que ce livre pour connaître la pensée de Walras, il serait difficile de se rendre compte que, grâce à l'utilité marginale, entre autres, cet auteur avait mis sur pied, un système d'équations pour *l'ensemble* du marché et d'où il déduisait l'existence d'un équilibre économique général. Par contre, il y a chez R. S. H., un chapitre sur Emile de Laveleye, et un autre intitulé : « Emile Levasseur and Aug. Ott : French Critics of Marginal Utility ». Je dois reconnaître que l'existence d'A. Ott, et de son compte rendu (à l'âge de 75 ans), de la seconde édition des *Eléments* walrasiens, d'une étendue de 17 pages, m'était tout à fait inconnue (p. 197 et s.).

En somme, l'auteur ne domine point son sujet ; on n'a pas même le sentiment qu'il ait cherché à le faire. Donc, comme histoire de la pensée théorique, le livre est inexistant. Mais il nous fournit des matériaux utiles à côté de bien d'autres choses (p. ex. une sorte de *Magnificat*, rédigé sous forme de sonnet, par Mme Jevons mère, à l'occasion de la naissance de son petit Stanley : p. 9). Parmi ces choses utiles, ou qui m'ont paru telles,

il y a par exemple (p. 110. 117) un chapitre sur J. B. Clark où est étudiée la question de savoir si celui-ci a redécouvert, ou non, pour son propre compte, les lois de l'utilité finale.

En résumé, je persiste à recommander aux historiens professionnels de notre science, ce livre agréable et superficiel, où ils trouveront à glaner.

G.-H. BOUSQUET.

James (Émile). — *Histoire sommaire de la Pensée économique*, deuxième édition revue et augmentée. 1 vol. de 411 p. Montchrestien, Paris, 1959.

Personne n'a oublié la parution de cet important ouvrage en 1955. Nous avions tenu nous-même (*R. E. P.* 1956, pp. 1011-1014) à dire tout le bien que nous en pensions, à présenter également quelques réserves.

Voici la deuxième édition, plus volumineuse (pages plus serrées et surtout plus nombreuses : 411 au lieu de 235) et nettement améliorée quoique l'ordonnance ait été maintenue.

L'essentiel des nouveaux développements est consacré aux modernes, mais bien des aménagements ont été apportés dans les pages consacrées aux auteurs anciens. Signalons par exemple une brève allusion aux premières notations de Quesnay — et surtout de Baudeau et de Mirabeau — sur les causes de variations de l'activité économique. Le jugement sur le père de la physiocratie est également rectifié : quelles qu'aient été ses erreurs, Quesnay a eu l'incontestable mérite d'avoir été le premier auteur à se préoccuper de l'équilibre général. Après lui il faudra attendre Walras. On ne sait pourquoi, par contre, les développements consacrés à Turgot sont réduits à un simple paragraphe.

Signalons également que la troisième partie (Premières réactions contre les Ecoles Classiques) est enrichie d'un nouveau chapitre consacré aux premières discussions sur les crises économiques. Une place y est faite, non seulement à Malthus, Sismondi et Jean-Baptiste Say, mais à Tooke, Juglar et surtout Lord Overstone, peu connu et dont l'œuvre de précurseur présente le plus grand intérêt.

Nous avions reproché à l'auteur, pourtant parfaitement informé, d'avoir été trop succinct sur la pensée contemporaine. Cette lacune est aujourd'hui assez largement comblée, notamment par le rappel des prévisions de Schumpeter sur le Destin du Capitalisme et des développements consacrés aux nouvelles méthodes d'analyse, à la dynamique de courte et de longue période (croissance).

Après avoir relu notre compte rendu de 1956, nous sommes cependant contraint de maintenir à peu près totalement les quelques critiques que nous avions cru devoir présenter il y a quatre ans : importance excessive attribuée à des auteurs mineurs dont le seul mérite est de s'être opposés aux Classiques (Veblen par exemple), place au contraire ridiculement faible faite à Keynes (14 pages !) dont les lacunes, les outrances, les paralogismes, les sophismes les plus flagrants ne sont pas relevés.

De façon plus générale, E. J. qui se plaît à pourfendre les Classiques avec vigueur, apparaît totalement désarmé devant les hétérodoxes lors même qu'il ne se laisse pas abuser par leurs extravagances. Pour lui, toute nouveauté est respectable et suscite de sa part un préjugé favorable. Un de ses nouveaux développements, consacré à la prétendue fusion des théories du multiplicateur et de l'accélérateur nous a particulièrement choqué. Enfin la conclusion, d'un humanisme vague et facile, est demeurée inchangée.

La lecture de cette 2e édition a donc constitué pour nous une leçon de modestie puisque E. J. a cru inutile de retenir une seule de nos réserves antérieures.

Nous lui en présentons cependant une nouvelle qu'à l'inverse des précédentes nul ne pourra récuser : il n'est pas acceptable qu'un tel ouvrage — si riche de matières et de pensée — ne se termine pas par un index des auteurs cités.

René COURTIN.

Yokoyama (Masahiko). — *Analyse de la Physiocratie* (1), *in* 8°, 286 p. *index*. Tokyo, Iwanami Shoten, Showa, 33e année.

La librairie Iwanami de Tokyo a fait paraître un ouvrage important de M. Y., professeur à l'Université de Tokyo Daigaku (section des sciences économiques) sur l'analyse et la portée des idées de Quesnay. Ce livre original et très documenté ne comporte pas seulement un exposé méthodique des idées des physiocrates, replacées dans le cadre des problèmes et des opinions de l'époque à l'intention des chercheurs japonais à qui manquait cet instrument de travail, mais il représente la somme des réflexions sur la physiocratie d'un économiste ami de la France, qui a consacré la plupart de ses recherches à l'étude des transformations de l'économie agricole au 18e et au 19e siècles. L'intérêt d'un tel livre au Japon n'est d'ailleurs pas séparable des applications de l'histoire comparée de l'économie agricole à l'étude de la paysannerie japonaise à travers les modifications du régime politique, avant et après Meiji, avant et après 1945.

Monsieur le Professeur K. Takahashi nous avait déjà donné une étude sur la place de la révolution de Meiji dans l'histoire agraire du Japon (2). C'est dans la même préoccupation générale de mettre en lumière les conditions d'exploitation qui ont fait associer la prospérité ou la misère agricole à la théorie politique et celle-ci à celles-là, mais souvent en prenant le contrepied des idées de M. Takahashi, que M. Y. a donné à la publication son « analyse de la physiocratie ». Il est seulement regrettable que ce livre n'existe pas en traduction dans les langues européennes. Il faut souhaiter que l'auteur en donne au moins quelques extraits dans l'une des revues d'économie japonaises qui sont publiées en anglais.

Il y a une dizaine d'années M. Y. s'est donné pour objet d'étudier « la vérité au fond de ce qu'on appelle en histoire de l'économie politique la doctrine des physiocrates », plutôt que simplement l'œuvre de Quesnay, suivant en cela la tendance générale en faveur de l'histoire sociale qui prévalait dans les milieux universitaires au Japon dans la période suivant immédiatement la guerre. L'opinion la plus répandue alors faisait juger la doctrine physiocrate seulement comme un plaidoyer pour la défense des intérêts des propriétaires féodaux, des marchands de la période antérieure, et laissait ainsi dire que : « décidément on n'y trouve pas le contenu bourgeois qui vient de la production moderne » (Takahashi Kohachiro).

M. Y. après avoir lu scrupuleusement Quesnay ne pouvait pas souscrire à cette opinion. Il s'aperçut au contraire qu'il y avait toujours eu depuis longtemps des « controverses fondamentales » sur le « caractère social et le caractère de classe de la doctrine des physiocrates », et que celles-ci duraient encore. Il a dès lors entrepris de rechercher d'où venaient les divergences

(1) Junoshugi Bunseki.
(2) Revue historique CXX numéro d'octobre 1953 — Takahashi H. K.

de pensée des commentateurs et quelquefois des physiocrates eux-mêmes et de se faire une représentation personnelle de la doctrine de ces derniers.

Pour ses lecteurs japonais, il s'est attaché à reconstituer l'état de choses économiques en France à la fin du 18e siècle. Il examine la condition des fermiers et celle des métayers, la distinction à faire entre l'organisation et le revenu des terres exploitées par des propriétaires de chevaux et ceux des terres exploitées par des proprétaires de bœufs, l'apparition de progrès dans l'agriculture française de la seconde moitié du 18e siècle et leurs développements. M. Yokoyama est convaincu que l'analyse approfondie des idées de Quesnay et leur extension aux conditions économiques d'autres temps ne peuvent être faites sans une connaissance précise de ces données. Il n'ignore pas les ouvrages de Levasseur, de Lavergne, les voyages en France d'Arthur Young, non plus que les travaux bien plus récents de M. Bloch, H. See, O. Ferty et de A. Soboul ; et sans perdre de vue le parti d'histoire sociale qu'il a pris dès le début, il explique que « c'est la croissance d'une « classe de riches cultivateurs et de la bourgeoisie des campagnes, l'exis- « tence de ceux que Quesnay appelle fermiers ou laboureurs, qui ont servi « de base solide à la révolution française pour lui donner le caractère d'une « vraie révolution démocratique bourgeoise »... « autrement dit la révolu- « tion française est la conséquence de la prospérité des campagnes et non « de leur pauvreté ».

Il peut dire que sa pensée « s'arrête naturellement aux contrastes décisifs « et aux différences de degrés existant entre la capacité de la production « agricole sous l'ancien régime (en France), qui a rendu inévitable la « révolution française, et celle du Japon à l'époque de la Rénovation de « Meiji », suggérant ainsi un rapprochement, qui nous est moins familier qu'aux Japonnais, mais qui doit être pour nous d'un incontestable intérêt.

De « l'analyse de la théorie agricole capitaliste de Quesnay » et des « Thèses de politique économique physiocratique de Quesnay » qui sont les deux chapitres essentiels de ce livre, nous retiendrons plusieurs points classés ici par ordre de singularité croissante au regard des idées économiques préclassiques.

L'analyse des gains et l'analyse des prix.

Pour parler des différentes ressources en argent que tirent de l'exploitation les hommes qui vivent de la terre, Quesnay suit une classification qui distingue :

Le gain ou salaire de la main-d'œuvre
Le profit ou bénéfice du fermier, et
Le revenu du propriétaire du sol.

Les gains sont conçus sur la base de ce qui est nécessaire aux travailleurs agricoles pour vivre. Le revenu peut être considéré comme un intérêt des avances primitives et le profit comme un intérêt des avances périssables de la culture.

Sans doute les profits agricoles ne sont-ils qu'une des trois parties du produit net de ce qu'il faudrait appeler la plus-value de l'exploitation du sol, mais Quesnay leur reconnaît une destination privilégiée, puisqu'ils seront réinvestis de façon à permettre un meilleur rendement de l'exploitation s'ils sont convenablement économisés et garantis. On doit prêter attention à une démonstration de l'avantage de l'exploitation dans les pays de grande culture, dans laquelle Quesnay, chiffres en main, compte le profit du fermier en même temps que le revenu de la terre dans le produit net de l'ex-

ploitation, c'est-à-dire après soustraction de tous les frais. Il est bien clair à partir de là que le profit du fermier n'est pas seulement un « gain pour subsister » au sens étroit du terme, mais aussi le bénéfice du fermier (et la source de son épargne). En ce qui concerne les prix, Quesnay constate que la prospérité vient de leur niveau dans une aussi large mesure que de l'abondance des récoltes. Il approfondit la notion de prix fondamental, égal au coût, qui ne comprend pas seulement le prix de la main-d'ouvre et des fournitures mais aussi les fermages et les taxes. Il s'attache à faire comprendre à ses contemporains que le niveau des prix peut être élevé sans que pourtant le fermier couvre ses frais. Son souci dominant est de substituer à la vue traditionnelle d'une économie de subsistance sur la terre, une vue qui permette l'accumulation de capital afin de mieux exploiter la terre.

La mise en valeur capitaliste de l'agriculture, la protection du capital d'exploitation et la théorie de l'impôt.

Si le revenu du fermier ne comporte pas tous les éléments du produit net de la terre, comment le fermier peut-il accumuler le capital nécessaire pour perfectionner l'exploitation ? M. Yokoyama réfute cette critique. Pour lui rien ne la justifie dans Quesnay. On y voit au contraire que l'enrichissement de la culture a une base matérielle dans laquelle sont inséparables les intérêts du propriétaire et ceux du fermier. Le fermier apporte son capital et tire de l'exploitation un intérêt de capital ; le propriétaire en profite puisque sa terre est mise en valeur. Le rôle particulier de la terre créatrice de richesses tient à une loi naturelle, mais cette loi ne limite pas le jeu du capital qui se place sur la terre.

L'auteur, à qui nous laissons maintenant la parole, nous dit que lorsque Quesnay défend la propriété « cela ne s'applique pas seulement à la pro-
« priété foncière, mais aussi à la propriété mobilière, constituée par le
« capital du fermier exploitant locataire, et aux produits de la terre. Le
« fait que Quesnay réclame clairement la reconnaissance et la garantie de
« la propriété ainsi conçue, montre le caractère fondamentalement bour-
« geois qui existe dans son œuvre ».

« Quesnay, en invoquant la *stabilité* du droit d'exploitation des agricul-
« teurs locataires, touche l'une des conditions du développement de l'agri-
« culture capitaliste ».

Parlant de l'impôt M. Y. se borne à présenter les idées des physiocrates orthodoxes sur ce sujet et il commente l'impôt foncier unique dont la paternité revient au chef d'école. L'impôt devrait être prélevé sur les revenus de la terre, c'est-à-dire sur les propriétaires, et non sur les profits des fermiers, qui sont nécessaires pour enrichir la nation. Il est peut-être regrettable que vouant son étude à chercher « la vérité au fond de la doctrine des physiocrates » et curieux d'histoire sociale comme nous l'avons montré, il n'ait pas délaissé ici un peu plus longtemps qu'il ne l'a fait Quesnay pour Mirabeau. L'auteur de la « Théorie de l'impôt » avait entrepris une critique des institutions royales, de la ferme générale, qui, sans être à proprement parler constructive, explique pourtant des motivations physiocratiques comme celle-ci : « Le souverain est de droit le demandeur, le détenteur et le
« dépositaire des revenus publics, mais il n'en est aucunement le proprié-
« taire personnel » (1). On trouve dans la « Théorie de l'impôt » le raisonnement qui justifie que, sans tenir les industriels pour une classe stérile, l'impôt leur soit épargné, parce que, dans un régime de libre concurrence, leurs profits n'existeront pas.

(1) Marquis de Mirabeau — « Théorie de l'impôt ».

La théorie de l'emploi.

Interprétant Quesnay, M. Yokoyama dit que dans la France du 18e siècle le problème n'est pas que les campagnes se dépeuplent mais qu'on ne fait rien pour les enrichir. Pourtant l'enrichissement viendrait avec le travail. Quesnay, loin de voir dans la terre toute la source des produits qui enrichissent, la voit dans le travail et dans le capital qui permet ce travail. Il considère que lorsque l'agriculture produit bien elle fournit du travail non seulement aux gens de la terre mais aussi à tous les autres métiers. Mais il faudrait aux fermiers de l'argent pour réaliser les travaux qui enrichiraient les campagnes ; au lieu de cela ils sont de plus en plus imposés et ce sont de nouvelles « avances » qu'il leur faut faire, qui, s'ajoutant aux avances pour la culture », viennent absorber le fonds d'argent dont ils auraient besoin.

L'intervention de l'Etat.

L'intervention de l'Etat est contraire aux idées essentielles de la doctrine des physiocrates et Quesnay ne l'invoque que pour le contrôle de l'intérêt. C'est en considération de la politique qui avait conduit l'Etat d'alors, confronté à la crise financière, à laisser croître le loyer de l'argent par le recours aux emprunts publics et par là à « retirer l'argent à l'agriculture « et à soustraire aux campagnes les richesses qui leur étaient nécessaires « pour améliorer le sol et en exploiter la culture, en considération de ce « que l'intérêt élevé de l'argent naturellement une charge très lourde pour « le Capital agricole, que Quesnay fit valoir la nécessité d'un contrôle (de « l'intérêt) ».

Cette attitude distingue Quesnay de ceux de ses disciples qui donnèrent sa forme définitive la doctrine des physiocrates. C'est un des mérites, non le moindre, de M. Y. que de l'avoir mis en valeur.

Il ne peut sans doute y avoir de meilleure façon de conclure que de citer une phrase qu'il dit encore à ce sujet et qui résume assez bien l'esprit de son ouvrage :

« (Les critiques) comme celles qu'on peut lire sous la plume de Dupont « de Nemours dans le journal de l'Agriculture, du Commerce et des « Finances, contre les idées qu'avait exprimées Quesnay dans ses « Observa- « tions sur l'intérêt de l'argent » (1766) nous font connaître de façon indé- « niable les différences fondamentales (de pensée) qui séparaient Quesnay « de ses disciples, mais en même temps, — et cela est très important dans « le cours de notre étude —, la théorie de Quesnay sur le contrôle de l'in- « térêt de l'argent montre avec évidence que, pour lui, la défense de « l'exploitation capitaliste de l'agriculture était l'essence même de la poli- « tique économique des physiocrates, telles qu'il la concevait ».

Jean Esmein.

Histoire des faits économiques

Bouvier (Jean). — *Le Krach de l'Union Générale* (1878-1885), volume de 308 pages, Paris, Presses Universitaires de France 1960.

Agrégé de l'Université et docteur ès lettres, M. Jean B. a pu confirmer la maîtrise de sa pensée dans cette étude approfondie d'un événement d'importance dans l'histoire économique et financière de la France. Un

tel ouvrage il y a 50 ans aurait relevé d'un genre de littérature où l'évocation du scandale suppléait souvent à la solidité de l'érudition. Mais l'histoire économique connaît de nos jours un renouveau de qualité et l'on pourrait évoquer par exemple les travaux récents de M. Bertrand Gilles (1) concernant aussi les finances du siècle dernier.

M. Jean B. a pu accéder à une documentation encore inexplorée et il nous livre le résultat de recherches méthodiques. La préoccupation scientifique n'enlève d'ailleurs rien à la vivacité du style. Le lecteur prend un intérêt toujours soutenu à l'aventure d'Eugène Bontoux qui fut le fondateur de l'Union Générale.

Il nous faut cependant insister sur les problèmes de documentation qu'a dû résoudre l'auteur. Il n'existe pas d'archives de l'Union Générale et cette carence a dû être comblée par de larges enquêtes dans les directions les plus diverses. Les résultats en sont soigneusement recensés dans une bibliographie abondante par rapport à l'ensemble de l'ouvrage qui est lui-même émaillé de multiples notes.

Parmi les principales sources, nous citerons le dossier de la faillite de l'Union Générale aux Archives de la Seine et à la Compagnie des agents de change de Paris, des pièces d'archives de la Préfecture de Police telles que des rapports d'indicateurs, la correspondance diplomatique française d'Autriche-Hongrie, de Turquie et de Serbie, pays jusqu'auxquels s'étendirent les activités de Bontoux. Nous signalerons encore l'intérêt exceptionnel des archives du Crédit Lyonnais sur cette affaire, qui eut des répercussions profondes sur la place de Lyon. M. Jean B. a pu dépouiller la correspondance interne de cette banque au moment du krach, ainsi que les dossiers sur la liquidation des charges d'agents de change de Lyon en 1882.

L'objectivité apportée dans un tel sujet est d'autant plus appréciable qu'il avait été, jusqu'à présent, abordé avec partialité. Bien des polémiques ont été engagées pour savoir qui avait « assassiné » l'Union Générale, selon l'expression même de Bontoux. A l'aide des faits nouveaux qu'il a mis à jour, M. Jean B. conclut à la probabilité de l'assassinat, mais il se refuse à l'établir avec certitude et encore moins à désigner les auteurs.

Il eût été facile d'imaginer une coalition générale contre l'Union Générale, mais il est plus exact de recenser les ennemis et les alliés de Bontoux. Cet homme d'affaires présente une personnalité exceptionnelle avec un esprit d'entreprise qui se montre tout d'abord dans l'Europe danubienne et balkanique. Il y suscita des rivalités sérieuses dont M. Jean B. éclaire les aspects diplomatiques et financiers. Gagné par le dynamisme de son propre sujet d'observation, l'auteur prolonge la chronique d'une entreprise jusqu'à l'histoire économique du siècle dernier. Et l'on suit avec grand intérêt cette démarche d'un esprit formé à la discipline des lettres partant à la découverte des lois économiques.

Il analyse la structure d'une clientèle bancaire, il démonte les mécanismes d'une crise boursière, il étudie les ressorts d'une crise économique. A partir des événements qui commencent en 1881 à Lyon s'ouvre une observation approfondie des dérèglements du marché financier. L'histoire locale s'élargit et nous voyons l'économie lyonnaise passer de la prospérité à la

(1) Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848), S. E. V. P. E. N. 1959.

La Banque et le Crédit en France de 1815 à 1848. Presses Universitaires, 1959.

dépression. Notons que cette évolution s'inscrit en statistiques et en graphiques, initiative méritoire dans un ouvrage de ce caractère.

« Partis d'une histoire singulière, d'un cas apparemment individuel, nous avons forcément accédé à un plan différent », constate M. Jean B. Bontoux fut-il ce « poète en industrie » fourvoyé dans les affaires financières ou faussaire de grand style succombant sous ses propres combinaisons ? Le krach marque de toute façon une rupture de pente dans l'évolution économique. L'auteur propose en conclusion deux thèmes généraux, dignes d'un économiste : « Le thème des préparatifs de la crise, de ses signes précurseurs, en particulier dans l'industrie ; et celui de l'installation de la dépression : problèmes de chronologie, problèmes de localisation, à la fois géographique et socio-professionnelle ; problèmes de mentalités et de réflexes aussi ».

Henry GERMAIN-MARTIN.

Industrie et organisation de la production

Evely (R.) et Little (I.). — *Concentration in british industry, an empirical study of the structure of industrial production*, 1935-51, 1960, 316 p. p. XVI, Cambridge University Press, National Institute of Economic and Social Research, Economic and Social Studies, vol. XVI.

Après « The structure of british industry », l'ouvrage remarquable du Pr Duncan Burn, l'Institut national de recherche économique et sociale de Londres présente une nouvelle description des structures de production de la Grande-Bretagne. Mais cette fois, l'angle d'analyse est bien différent : à partir des résultats du recensement de 1951, l'équipe de recherche dirigée par Mrs E. et L., a calculé le taux de concentration de quelque 220 industries britanniques. Puis les auteurs ont réparti ces industries en 3 groupes, selon que les trois plus grandes entreprises de chaque branche contrôlent plus de 66 %, de 33 à 66 % ou moins de 33 % de l'emploi total ou du produit net total de l'industrie. L'examen de ces statistiques permet à Mrs E. et L. de juger modérée la concentration industrielle en Grande Bretagne : 23 % des industries seulement sont considérées comme hautement concentrées ; encore leur importance est-elle réduite : elles n'occupent que 10 % de l'emploi industriel total. Par contre 66 % des salariés sont employés dans les industries à basse concentration, représentant 46 % du total des secteurs productifs. Cette conclusion générale est accompagnée d'une analyse statistique détaillée : 60 pages d'annexe sont nécessaires pour les seules tables statistiques. Le taux de concentration est comparé à d'autres indicateurs structurels, la dimension moyenne des entreprises et des industries notamment.

Lorsqu'il s'agit, dans la seconde partie de l'ouvrage, d'évaluer les changements survenus dans la concentration de 1935 à 1951, les auteurs vont comparer, avec prudence, les taux de concentration aux deux dates pour les 185 industries où une telle comparaison semble encore avoir quelque signification. Les conclusions manquent de netteté : dans 41 industries seulement un changement appréciable a pu être constaté dans la concentration, 27 dans le sens d'un accroissement, 14 dans celui d'une diminution. Des études particulières portant sur 20 industries viennent heureusement compléter cette analyse statistique et en corriger l'imprécision.

On reste admiratif devant un tel travail de dépouillement statistique. Si l'économiste français ne peut l'entreprendre, c'est bien sûr que nous ne

disposons pas encore d'un recensement industriel, repoussé d'année en année. Mais cette admiration s'accompagne d'une sourde inquiétude : quelle contribution un tel travail statistique apporte-t-il à la connaissance du fonctionnement d'une économie capitaliste ? De quelle utilité peut-il être pour l'établissement d'une politique anti-trust ? Ces préoccupations ne sont pas absolument absentes de l'esprit des auteurs. Certains chapitres — sur la croissance des grandes entreprises, sur les facteurs déterminant l'évolution de la concentration — sont à cet égard d'un très grand intérêt. Cependant, bien des problèmes restent dans l'ombre :

1° La signification économique du taux de concentration n'est guère discutée. Bien des auteurs aujourd'hui vont jusqu'à dénier toute utilité à de telles mesures.

2° La méthode statistique de mesure de la concentration qui a été retenue n'est pas justifiée par les auteurs. Pourquoi la part des 3 plus grandes entreprises ? Pourquoi une concentration élevée au delà d'un taux de 66 % ? Ces choix ne sont guère convaincants.

3° La liaison entre le taux de concentration et le pouvoir de monopole est affirmée dès l'introduction, bien qu'il soit reconnu plus loin « que le taux de concentration n'est guère davantage qu'un point de départ dans la détection du pouvoir de monopole » (p. 48). En fait, il semble que les auteurs aient complètement négligé le problème essentiel du comportement des entreprises sur leurs marchés, problème en grande partie indépendant du phénomène structurel.

4° L'organisation interne des grandes entreprises (intégration — diversification) n'apparaît à la lecture des taux de concentration que dans la mesure où les statistiques industrielles considèrent séparément les ateliers intégrés ou diversifiés de la grande firme. Comme ce n'est pas le cas pour les recensements industriels britanniques, les taux de concentration pour ce genre de grandes entreprises peuvent conduire les lecteurs à une certaine confusion. Ce problème n'est pas envisagé par les auteurs.

En bref, cet ouvrage procure des renseignements statistiques précieux sur les industries britanniques. Mais les limites de la méthode qu'il présente apparaissent clairement : l'examen des taux de concentration n'a plus guère d'utilité, ni pour l'étude des structures de production, ni pour la mise en œuvre d'une politique anti-trust. L'économiste dispose dès à présent d'autres techniques d'analyse statistique et comptable. Ces remarques n'enlèvent pas à l'ouvrage de Mrs E. et L. ses grands mérites, ceux de la clarté, d'une présentation excellente, qualités habituelles dans les ouvrages de cette collection.

J. Houssiaux.

Monnaie

Falise (Michel). — *La demande de monnaie*, 1 vol. de 210 p. Institut de Recherches Economiques et Sociales de Louvain, Editions Nauwelaerts, Louvain et Paris, 1959.

Œuvre d'un jeune économiste belge formé dans les Universités de Louvain et de Harvard, cet ouvrage, qui constitue probablement une thèse de Doctorat de Louvain a obtenu le prix de l'Association Française de Science Economique. En compétition avec un assez grand nombre d'autres

thèses de Doctorat soutenues dans des Universités Françaises, il leur a été préféré en raison de sa présentation moins scolaire, plus personnelle. M. F. a eu le mérite trop rare de ne faire état de la pensée des autres que dans la mesure où celle-ci lui était utile pour éclairer la sienne propre qu'il a développée de façon véritablement autonome. Il n'a donc pas répété, mais construit. Puisse cet exemple être plus fréquemment suivi.

Le sujet était important et difficile. Il a été traité sur le double plan de l'analyse abstraite (parfois un peu trop abstraite) et de la vérification statistique sans recours à un appareil mathématique. L'étude n'en est pas moins solide et convaincante.

Nous savons gré à l'auteur d'avoir présenté le problème de façon très large en le prenant à sa base avec Walras, Fisher, l'Ecole de Cambridge et Keynes.

Malheureusement, ses connaissances témoignent d'une lacune fâcheuse qui, aux yeux d'un jury moins libéral, aurait pu lui être fatale. S'il rappelle très justement que Walras, Fisher et l'Ecole de Cambridge, se référant essentiellement à la fonction d'intermédiaire des échanges, retirent en fait à la demande de monnaie toute spécificité, c'est essentiellement à Keynes qu'il attribue le mérite d'avoir tiré de la théorie classique toutes les conséquences que la plupart des auteurs avaient été incapables de dégager : la monnaie n'est pas seulement intermédiaire des échanges, elle est également réserve de valeurs (motif de précaution et motif de spéculation). Cela, dépassant Wieser, que M. F. ne cite pas non plus, Aftalion l'avait établi avec une grande force dès 1927, et donc huit ans avant Keynes, dans son célèbre *Monnaie Prix et Change*.

Cette ignorance est d'autant plus étonnante que l'auteur connaît, semble-t-il, nombre d'auteurs français, Baudin, Dieterlen, Mossé, Rist, et même le vieux Bourguin, si souvent oublié aujourd'hui.

Avec beaucoup d'habileté, la vue nous paraît assez nouvelle, il s'efforce d'établir que la fonction de numération (mesure des valeurs) affecte elle aussi de façon non négligeable la demande de monnaie.

Nous le suivons plus facilement lorsqu'il reproche à Keynes d'avoir séparé entièrement les deux problèmes de la formation de l'épargne et de l'utilisation de celle-ci (thésaurisation ou placement) : la monnaie se présente essentiellement comme un pouvoir de choix qui affecte la consommation elle-même.

Selon l'auteur, la demande d'encaisse réelle des particuliers serait beaucoup plus fortement affectée par les vicissitudes de la conjoncture que la demande des entreprises parce que les individus ont beaucoup moins facilement accès au crédit. L'analyse statistique montre même que le comportement des entreprises varie selon leur taille et le secteur auquel elles appartiennent.

A l'échelle globale les variations, que l'auteur s'est efforcé de saisir statistiquement, nous sont apparues peu significatives, sauf durant la grande dépression et les périodes de guerre. Dans les deux cas, et d'ailleurs pour des raisons différentes, le rapport

$$\frac{\text{encaisse réelle}}{\text{production industrielle}} \quad \text{ou} \quad \frac{\text{encaisse réelle}}{\text{revenu national}}$$

augmente beaucoup.

Mais il est caractéristique qu'aux Etats-Unis la croissance de la production ait été continue aussi bien pendant la baisse du Kondatrieff (1871-

1897) que pendant la hausse qui a suivi (1897-1913) et que dans ces deux phases le rapport $\frac{M}{PT}$ ait diminué avec une assez grande régularité (p. p. 154-155).

A priori on se serait attendu à un accroissement dans la première phase, à une diminution dans la seconde.

Très justement M. F. considère comme normal que le rapport reste à peu près constant dans la longue période (les anticipations en effet ne jouent plus). Nous regrettons qu'il n'ait pas insisté sur ce phénomène volontairement ignoré par Keynes et qui suffit à condamner pour le long terme le modèle qu'il a établi et les perspectives pessimistes qui en découlent. Les sommes thésaurisées ne disparaissent pas dans un trou sans fond et affectent plus ou moins rapidement la propension à consommer, ce qui correspond à une régulation, fondamentale à nos yeux.

René COURTIN.

Ferarri (A.). — *Politica monetaria, evoluzione e aspetti odierni*, 1959, 347 p. Milano, A. Giuffrè ed.

Dans cet intéressant ouvrage, A. F. a réussi à donner une vue d'ensemble, à la fois concise et très complète, de l'évolution de la politique monétaire, celle-ci pouvant être définie comme un « système d'interventions » dans le domaine monétaire. Dès les premières pages, l'auteur souligne que si les questions monétaires suscitent périodiquement un intérêt renouvelé — comme c'est le cas actuellement et depuis quelques années — il serait faux de croire que l'objet de la politique monétaire reste le même : ses buts comme ses moyens d'action réapparaissent transformés selon les époques, les circonstances étant devenues différentes, de même que se trouve modifiée la manière de considérer les problèmes économiques. La politique monétaire ne saurait donc être conçue et réalisée « in vacuo », et A. F. s'est délibérément placé dans une perspective historique.

La première partie de l'ouvrage est consacrée à « l'évolution des facteurs institutionnels ». Après avoir examiné l'influence des doctrines économiques et celle des institutions monétaires sur la formation etledéveloppement de la politique monétaire, l'auteur recherche les origines de la politique monétaire moderne : celle-ci serait née à la suite de l'abandon de la conception d'un équilibre économico-monétaire international, abandon d'abord épisodique, entre 1914 et 1931, puis définitif après 1931. A. F. étudie successivement le billet de banque en tant qu'instrument de crédit, la monnaie scripturale, les doctrines monétaire et bancaire (currency chool et banking school) et enfin les rapports entre Etat et Banque Centrale.

Dans la seconde partie, qui a pour titre « Faits et Théories », l'auteur décrit quelques expériences monétaires, depuis la politique du « gold standard » international dans les années qui ont précédé la première guerre mondiale jusqu'aux événements qui ont suivi la seconde guerre mondiale. A propos du régime hors-classique, tel qu'il existait avant 1914, A. F. rappelle, en citant notamment Walker, Heilperin et Bloomfield, que le mécanisme du « gold standard » n'a jamais été clairement exposé à l'époque de son fonctionnement et que l'on n'a pas encore déterminé les raisons exactes de son succès. En ce qui concerne les conséquences immédiates de la première guerre mondiale, l'auteur remarque que les impro-

visations de l'économie de guerre et surtout la conviction persistante de l'absolu du « gold standard », cause plus que conséquence du libre-échangisme, apportèrent une certaine confusion dans les idées et dans la politique monétaire. Il expose ensuite ce que fut la courte période du retour à l'or, pendant la décennie qui suivit la première guerre mondiale, puis il rappelle comment la crise de 1929 et ses conséquences provoquèrent une révision radicale des principes jusque-là admis et conduisirent à l'abandon du régime-or. Quant aux faits postérieurs à la seconde guerre mondiale, A. F. résume les principaux événements, depuis la conférence de Bretton Woods jusqu'à l'Accord Monétaire Européen. Cette seconde partie de l'ouvrage se termine par un chapitre consacré à l'influence des théories monétaires sur l'évolution des institutions et, notamment, à l'influence exercée respectivement par Fisher, Hawtrey, Mitchell, Cassel et Keynes.

Enfin, dans une troisième partie, plus brève, l'auteur cherche à définir la politique monétaire actuelle et à préciser le rôle de la banque centrale et du système bancaire. Il remarque, en conclusion, que si l'on a fait des progrès dans la connaissance scientifique des phénomènes monétaires, cela ne signifie pas qu'on ait résolu entièrement les problèmes qui s'y rattachent. Il n'existe pas encore, aujourd'hui, un véritable équivalent de la discipline, internationale et interne, du « gold standard ».

Ce bref résumé ne donne qu'un aperçu de la diversité des questions soulevées par A. F. Celui-ci, secrétaire général de la Banque des Règlements Internationaux, nous apporte ici le fruit de sa longue expérience bien qu'il ait tenu à souligner qu'il n'exprimait dans cet ouvrage que ses opinions personnelles. Ajoutons qu'un index des auteurs et un index alphabétique des matières, très complets, permettent au lecteur de se reporter facilement aux sujets qui l'intéresseraient plus particulièrement.

Henry GERMAIN-MARTIN.

Revenus

Chotaro Takahashi. — *Dynamic Changes of Income and its Distribution in Japan*, 1959, 182 p. KinoHuniya Bookstore Co Ltd. Tokio — Economic Research Series, n° 3. The Institute of Economic Research, Hitotsubashi University.

C'est une intéressante étude sur l'évolution des revenus au Japon que publie M. T. un abondant matériel statistique publié en annexe remonte jusqu'en 1887. L'auteur s'est attaché à mesurer le développement de l''inégalité des revenus en appliquant les méthodes proposées par Pareto et R. Gibrat. Il analyse à cet égard, les conséquences de la concentration et de l'inflation. On peut regretter toutefois qu'aucune donnée concernant les budgets familiaux, et la répartition des dépenses à l'intérieur de ces budgets, ne figure dans ce travail consacré au revenu japonais.

F. B.

Syndicalisme

Fonseca A.-J. (S. J.). — *Wage determination and organized labour in India*, éd. Grafish Bedriff Avanti Delft, 1960.

Ce livre est une thèse de doctorat, soutenue par le père F. à l'Université catholique de Tilburg ; après un bref rappel des théories modernes du

salaire, l'auteur étudie la structure des organisations ouvrières, la nature des conventions collectives, les modalités de l'intervention de l'Etat, et conclut par un examen des effets de l'action syndicale sur le niveau des salaires.

Le syndicalisme indien est encore à un niveau primitif ; le caractère migratoire de la main-d'œuvre et son faible niveau de vie ne permet pas de fortes cotisations syndicales ; les organisations ouvrières ont donc peu de ressources ; elles sont instables, multiples, divisées idéologiquement, liées aux diverses tendances politiques (Congrès, socialistes, communistes) et dirigées le plus souvent par des intellectuels de bonne volonté, dont certains assurent la responsabilité de plusieurs syndicats à la fois ; c'est dans ces dernières années seulement qu'à commencé la formation interne de leaders ouvriers.

La faiblesse et la dispersion des organisations syndicales ont entraîné une forte intervention gouvernementale, exprimée par le Disputes Act de 1947. Celui-ci prévoit, en cas de conflit, une procédure de conciliation et, en cas d'échec, un recours aux tribunaux industriels ; aussi l'essentiel de l'activité du leader syndical est-elle de négocier, puis de préparer une plaidoirie. Les révoltes de la base ont été relativement rares et peu efficaces ; par contre les tribunaux du travail, au stade actuel, ont effectivement protégé les travailleurs, et après la chute des salaires réels qui avait suivi la guerre, ont relevé leur niveau de vie et stabilisé la place des salaires dans le revenu national, conformément aux directives du plan. Au salaire de base se sont ajoutées, puis intégrées, des indemnités de vie chère ; par ailleurs des primes de productivité, d'abord accordées bénévolement par certaines entreprises, ont été généralisées et standardisées, tant par la pratique de quelques conventions collectives que par jurisprudence des tribunaux industriels ; elles sont calculées sur la base de la productivité moyenne d'une industrie déterminée dans une province, bien que certaines industries comme le textile aient établi un fonds général de péréquation, permettant même aux entreprises marginales d'en assurer le règlement.

Le père F. a procédé ensuite à une étude des corrélations entre les salaires et diverses autres données économiques ; il conclut à l'existence d'un lien étroit entre le salaire et le coût de la vie d'une part, la productivité moyenne de l'autre ; par contre, le lien est très lâche entre le salaire et le degré d'organisation syndicale ; le mouvement ouvrier est encore très faible et ne représente pas une activité autonome efficace.

André PHILIP.

Le Gérant : PATRICE VERGÉ.

Dépôt légal : 2e trimestre 1961

35. — Imprimerie JOUVE, 15, rue Racine, Paris. — 6-1961